



MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

RESOLUCIÓN NÚMERO 6059 DE 2019

(18 MAR. 2019)

Radicado No: 17-288979

VERSIÓN PÚBLICA

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

EL SUPERINTENDENTE DELEGADO PARA LA PROTECCIÓN DE LA COMPETENCIA

En ejercicio de sus facultades legales, en especial de las previstas en los numerales 2 y 3 del artículo 1 y numeral 4 del artículo 9 del Decreto 4886 de 2011 y,

CONSIDERANDO

PRIMERO: Que el artículo 333 de la Constitución Política de Colombia establece que la libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades e impone al Estado el deber de impedir que se obstruya o se restrinja la libertad económica, así como evitar o controlar cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional.

SEGUNDO: Que el artículo 2 de la Ley 1340 de 2009 prevé que:

"(...) Lo dispuesto en las normas sobre protección de la competencia se aplicará respecto de todo aquel que desarrolle una actividad económica o afecte o pueda afectar ese desarrollo, independientemente de su forma o naturaleza jurídica y en relación con las conductas que tengan o puedan tener efectos total o parcialmente en los mercados nacionales, cualquiera sea la actividad o sector económico".

TERCERO: Que de conformidad con lo previsto en el artículo 6 de la Ley 1340 de 2009 y según lo establece el numeral 3 del artículo 1 del Decreto 4886 de 2011, es función de la **SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO** (en adelante "SIC"):

"Conocer en forma privativa de las reclamaciones o quejas por hechos que afecten la competencia en todos los mercados nacionales y dar trámite a aquellas que sean significativas para alcanzar en particular, los siguientes propósitos: la libre participación de las empresas en el mercado, el bienestar de los consumidores y la eficiencia económica".

CUARTO: Que según lo dispuesto en el numeral 4 del artículo 9 del Decreto 4886 de 2011, corresponde al Superintendente Delegado para la Protección de la Competencia *"[f]ramitar, de oficio o por solicitud de un tercero, averiguaciones preliminares e instruir las investigaciones tendientes a establecer infracciones a las disposiciones sobre protección de la competencia"*.

QUINTO: Que el artículo 14 de la Ley 1340 de 2009 establece el Programa de Beneficios por Colaboración (en adelante "PBC") en materia de protección de la competencia en los siguientes términos:

"ARTÍCULO 14. BENEFICIOS POR COLABORACIÓN CON LA AUTORIDAD: *La Superintendencia de Industria y Comercio podrá conceder beneficios a las personas naturales o jurídicas que hubieren participado en una conducta que viole las normas de protección a la competencia, en caso de que informen a la autoridad de competencia acerca de la existencia de dicha conducta y/o colaboren con la entrega de información y de pruebas, incluida la identificación de los demás participantes, aun cuando la autoridad de competencia ya se encuentre adelantando la correspondiente actuación. (...)"*

A su vez, el Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo 1074 de 2015, modificado por el Decreto 1523 de 2015, establece las condiciones para acceder a los beneficios del

PBC, los requisitos que se deben satisfacer para lograr una exoneración total o parcial de la multa a imponer y el procedimiento que se debe seguir para tramitar y evaluar las solicitudes que presenten los interesados en acogerse a dicho programa.

SEXTO: Que **BRINSA S.A.** ("**BRINSA**") presentó una solicitud de ingreso al **PBC** ante el Superintendente Delegado para la Protección de la Competencia de la **SIC** (en adelante el "Delegado"), para lo cual reconoció su participación en la comisión de conductas violatorias del régimen de protección de la libre competencia en el mercado del cloro, el ácido clorhídrico, el hipoclorito de sodio y la soda cáustica, de conformidad con lo establecido en el artículo 2.2.2.29.2.3. del Decreto 1074 de 2015 (Decreto 1523 de 2015). Adicionalmente, suministró información y evidencias en relación con los comportamientos que refirió.

SÉPTIMO: Que una vez verificada la solicitud presentada por **BRINSA**, el Delegado certificó que esta compañía cumplió con los requisitos establecidos en el artículo 2.2.2.29.2.3. del Decreto 1074 de 2015 (Decreto 1523 de 2015) y, en consecuencia, dejó constancia de que **BRINSA** accedió al **PBC** como primer solicitante.

OCTAVO: Que una vez verificado el cumplimiento de las condiciones señaladas en el artículo 2.2.2.29.2.6. del Decreto en mención, la Delegatura para la Protección de la Competencia (en adelante "la Delegatura") suscribió un Convenio de Beneficios por Colaboración (en adelante el "Convenio") con **BRINSA**.

NOVENO: Que en desarrollo de las facultades conferidas a esta Superintendencia en los numerales 62, 63 y 64 del artículo 1 del Decreto 4886 de 2011, la Delegatura realizó de manera preliminar diferentes requerimientos de información, practicó visitas administrativas de inspección y recepción varias declaraciones bajo la gravedad de juramento.

DÉCIMO: Que mediante memorando interno radicado con el No. 17-288979-96 del 13 de junio de 2018¹, el Delegado ordenó la apertura de una averiguación preliminar con el fin de determinar si existía mérito para iniciar una investigación formal encaminada a establecer la comisión de conductas violatorias del régimen de protección de la libre competencia económica.

DÉCIMO PRIMERO: Que con ocasión del Convenio suscrito con **BRINSA**, mediante memorandos internos radicados con el No. 17-183350-14², 17-183350-23³ y con el No. 17-183350-24⁴, el Delegado trasladó al Grupo de Trabajo de Prácticas Restrictivas de la Competencia los elementos de prueba relacionados con la ocurrencia de conductas violatorias del régimen de protección de la libre competencia económica contenidos en el expediente del **PBC** para su efectiva incorporación al expediente radicado con el No. 17-288979.

DÉCIMO SEGUNDO: Que la Delegatura tendrá en cuenta para la evaluación de los hechos objeto de la presente apertura de investigación y formulación de pliego de cargos, todos los medios de prueba que obran en el expediente. Sin perjuicio de lo anterior, la evidencia utilizada, en su mayoría, fue reunida en un medio de almacenamiento electrónico únicamente para efectos de facilidad de su consulta.

DÉCIMO TERCERO: Que del análisis de la información recaudada en el desarrollo de la actuación administrativa y del estudio de los hechos que son objeto de examen, para los efectos de la presente resolución se procederá a identificar y describir los productos relacionados con las conductas que serán objeto de investigación.

13.1. IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS PRESUNTAMENTE AFECTADOS

La Delegatura realizará la identificación y caracterización de los productos que se encuentran relacionados con las conductas que serán objeto de investigación. Para el efecto, en primer lugar, se describirá el proceso productivo del cloro gaseoso, de algunos de sus derivados y de la soda cáustica, así como el proceso de importación de esta última. En segundo lugar, se relacionarán las empresas que ofertan los productos mencionados y que además se encontrarían involucradas en las conductas que serán objeto de investigación. Finalmente, se presentarán las conclusiones más

¹ Cuaderno público No. 5. Folio 1064.

² Cuaderno reservado SIC No. 1. Folio 1137.

³ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1571.

⁴ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1659.

relevantes en relación con las características de los productos mencionados y sus respectivos oferentes.

13.1.1. El proceso productivo del cloro y la soda cáustica

En esta sección se expondrá el proceso productivo del cloro gaseoso, de algunos de sus derivados y de la soda cáustica con la finalidad de identificar sus particularidades, además, se presentarán las características asociadas con la importación de soda cáustica.

El cloro (fórmula química Cl_2), el hidrógeno (fórmula química H_2) y la soda cáustica (fórmula química $NaOH$) se producen mediante la electrólisis de una solución acuosa de cloruro de sodio (fórmula química $NaCl$, salmuera). La característica principal de este proceso es que para llevar a cabo la producción de cloro gaseoso es indispensable que se produzca soda cáustica y viceversa, motivo por el cual no es posible la producción de uno de estos (cloro gaseoso o soda cáustica) sin que se efectúe la producción del otro.

El proceso electroquímico conocido como electrólisis consiste fundamentalmente en alimentar con altos niveles de energía eléctrica la solución de sal en agua. Así, los tres principales insumos para llevar a cabo la producción de estos productos químicos en una planta de cloro-soda son agua, sal y energía eléctrica.

En síntesis, la reacción química que se describe es la siguiente:



De conformidad con la ecuación mencionada, dos iones de cloruro de sodio más dos moléculas de agua se convierten en dos moléculas de hidróxido de sodio o soda cáustica, una molécula de hidrógeno gaseoso y una de cloro gaseoso. En otras palabras, cada tonelada de cloro gaseoso conlleva, a su vez, la producción de 2,12 toneladas de soda cáustica.

El cloro gaseoso que resulta de este proceso químico se somete a un enfriamiento para que pueda ser utilizado como insumo en la producción de otros productos químicos comercializables, tales como: cloro líquido, ácido clorhídrico (fórmula química HCl), cloruro férrico (fórmula química $FeCl_3$), hipoclorito de sodio (fórmula química $NaClO$) o algunos más elaborados como el policloruro de vinilo (en adelante PVC).

De acuerdo con lo anterior, es común que las empresas que operan cloro-soda se encuentren integradas verticalmente para la producción de bienes finales derivados directamente del cloro como el PVC, toda vez que esto garantiza que se mantengan altos y estables los niveles de producción de cloro. Sin perjuicio de lo anterior, algunas de estas plantas pueden simplemente proveer productos químicos derivados del cloro como bienes intermedios para diversas industrias.



La reacción del cloro con los demás elementos químicos a temperatura ambiente es acelerada, motivo por el cual este elemento no se encuentra naturalmente y es siempre necesario recurrir a este proceso industrial para su producción. Adicionalmente, por sus características fisicoquímicas, el cloro es un elemento químico difícil de almacenar, su transporte es considerado una actividad riesgosa y es altamente peligroso para la vida humana, lo que imposibilita que se deseche en la atmósfera. Todo lo anterior deriva en que el nivel de producción de una planta cloro-soda esté determinado por el nivel de cloro gaseoso que efectivamente pueda ser vendido o colocado en el mercado.

Por otro lado, la soda cáustica es un *commodity*, es decir, es un bien homogéneo altamente transable a nivel mundial que goza de alta demanda. Como consecuencia de la producción simultánea de cloro y soda cáustica, toda reducción en la producción de cloro conlleva una reducción en la producción de soda cáustica, lo que deviene en una doble consecuencia en términos financieros derivados de la relación de complementariedad anteriormente señalada.

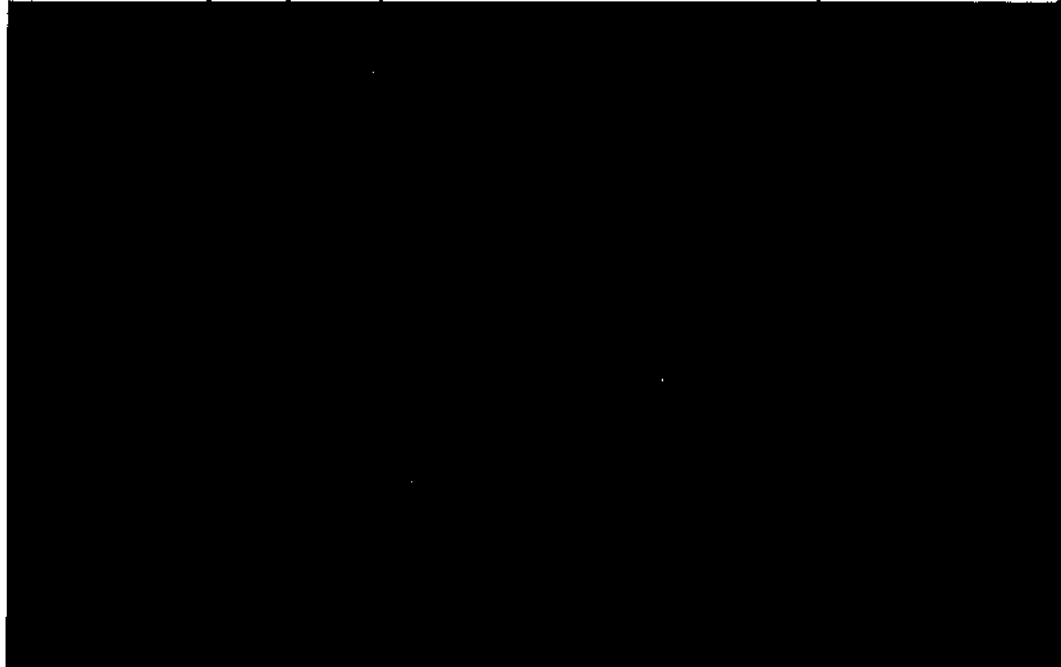
13.1.2. El cloro líquido en Colombia

Del proceso productivo descrito, parte del cloro gaseoso se somete a un procedimiento de licuado de gases para llevarlo a estado líquido. Este cloro líquido se comercializa en Colombia y es utilizado principalmente en el tratamiento de aguas, la purificación del agua o blanqueamiento de papel y textiles, entre otros.

En Colombia únicamente existen dos plantas de cloro-soda: una es propiedad de **QUIMPAC DE COLOMBIA S.A.** (en adelante **QUIMPAC**) y se encuentra ubicada en el municipio de Palmira, Valle del Cauca; y la otra es propiedad de **BRINSA** y está ubicada en el municipio de Cajicá, Cundinamarca. Estas dos plantas abastecen todo el mercado nacional de cloro líquido y de algunos de sus derivados.

Como se muestra en la siguiente gráfica, **QUIMPAC** tuvo la mayor participación de mercado equivalente en promedio al  teniendo como referencia el nivel de ventas nacionales de cloro líquido por año en el periodo comprendido entre 2007 y 2017. Por su parte, **BRINSA** tuvo una participación promedio cercana al  durante el periodo de referencia.

Gráfica. Evolución de la participación por toneladas vendidas de cloro líquido de **QUIMPAC** y **BRINSA**



Fuente: Elaboración SIC⁵

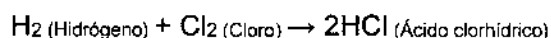
13.1.3. Derivados del Cloro

A continuación, se presentan las características de producción de dos productos derivados del cloro gaseoso: el ácido clorhídrico y el hipoclorito de sodio. Para efectos prácticos, desde ya esta Delegatura afirma que cada tonelada producida de estos dos derivados es equivalente a determinada cantidad de cloro, por lo que la producción de estos derivados afecta la utilización de una planta de cloro-soda.

13.1.3.1. El ácido clorhídrico

Uno de los derivados del cloro que se comercializa en Colombia es el ácido clorhídrico. Para producir ácido clorhídrico es necesario producir cloruro de hidrógeno, no obstante, este último se obtiene como producto de la combustión del hidrógeno gaseoso con el cloro gaseoso. Posteriormente, el cloruro de hidrógeno es absorbido en agua y el resultado es el líquido conocido como ácido clorhídrico. En otras palabras, ácido clorhídrico es cloruro de hidrógeno en su forma hidratada.

La siguiente ecuación describe la reacción química en la producción de cloruro de hidrógeno y ácido clorhídrico:



⁵ Cuaderno reservado BRINSA No. 1. Folio 652. Archivo denominado: "Anexo No. 7 (Ventas)". Ruta de acceso: Carpeta No. 1. Cuaderno Reservado QUIMPAC No. 1. Folio 581. Archivo denominado: "Ventas Años 2007 a 2017 Derivados Cloro - Mar 2018". Ruta de acceso: pregunta 1\Ventas. Las participaciones se calcularon como el total de cantidades vendidas por cada empresa sobre la suma de las cantidades vendidas por ambas empresas. Para el cálculo de las participaciones se efectuó la siguiente operación: a las ventas de cada año de **BRINSA** se le restaron las ventas que **QUIMPAC** le hizo a **BRINSA** en ese año y viceversa. Lo anterior dado que, si se incluyeran, se estaría contabilizando dos veces el mismo cloro producido y con ello alterando las participaciones en el mercado. En los datos de ventas de cada empresa se ignoraron las observaciones con al menos una de estas condiciones: cantidades vendidas negativas, valores de venta negativos, cantidades vendidas nulas con valores de venta positivos y valores de venta nulos con cantidades vendidas positivas.

De la ecuación anterior se tiene que para la producción de 1 tonelada de ácido clorhídrico se requiere 0,32 toneladas de cloro⁶, por lo tanto, elevar la producción de ácido clorhídrico implica que también se incremente la producción de cloro gaseoso y, en consecuencia, a su vez se incremente la producción de soda cáustica para su comercialización en el mercado⁷ por las razones de complementariedad ya enunciadas.

El ácido clorhídrico, que también es conocido como ácido muriático o cloruro de hidrógeno en solución, es un líquido incoloro o ligeramente amarillo, de un olor penetrante, corrosivo y puede provocar irritación en las vías respiratorias.

El ácido clorhídrico es utilizado especialmente en las industrias químicas y petroquímicas, en el tratamiento de aguas, la producción de alimentos, el acondicionamiento de superficies metálicas, la minería y el petróleo, entre otras. El ácido clorhídrico también se utiliza como insumo para la producción de cloruros (como el hidroxiclورو de aluminio, también conocido como policloruro de aluminio, PAC), en el procesamiento de proteína vegetal y animal, la refinación de azúcar de caña, la limpieza de productos de metal, como catalizador, disolvente en síntesis orgánica y biocombustibles. Adicionalmente, se usa como removedor en la eliminación de herrumbre y oxidación, limpieza de depósitos indeseables en calderas y equipos de intercambio de calor, entre otros. Especialmente, el ácido clorhídrico se utiliza en la producción de otras sustancias químicas como los biocombustibles y los cosméticos, los cuales son demandados por diferentes industrias intermedias y finales.

El ácido clorhídrico es una sustancia peligrosa⁸ para la vida humana y, adicionalmente, es utilizado para la fabricación de estupefacientes, por lo cual es una sustancia química controlada, es decir, su producción, transporte, manejo y comercialización se encuentran regulados por el **MINISTERIO DE JUSTICIA Y DEL DERECHO**⁹ (en adelante **MINJUSTICIA**). Por lo anterior, las empresas que participan en la cadena de valor que involucra este producto deben contar con una autorización legal¹⁰, factor que limita la libertad de entrada a compradores y vendedores en este mercado.

En Colombia el ácido clorhídrico es producido únicamente por **QUIMPAC** y **BRINSA**. El siguiente gráfico muestra la participación de cada empresa en las ventas nacionales anuales de ácido clorhídrico en el periodo comprendido entre 2007 y 2017. Así, **BRINSA** tuvo una participación de mercado promedio de [REDACTED] en el periodo de referencia. Por su lado, **QUIMPAC** tuvo una participación del mercado promedio de [REDACTED] en el periodo de referencia. Según los datos recolectados, en el periodo analizado **BRINSA** vendió anualmente un promedio de [REDACTED], mientras que **QUIMPAC** vendió cada año en promedio [REDACTED].

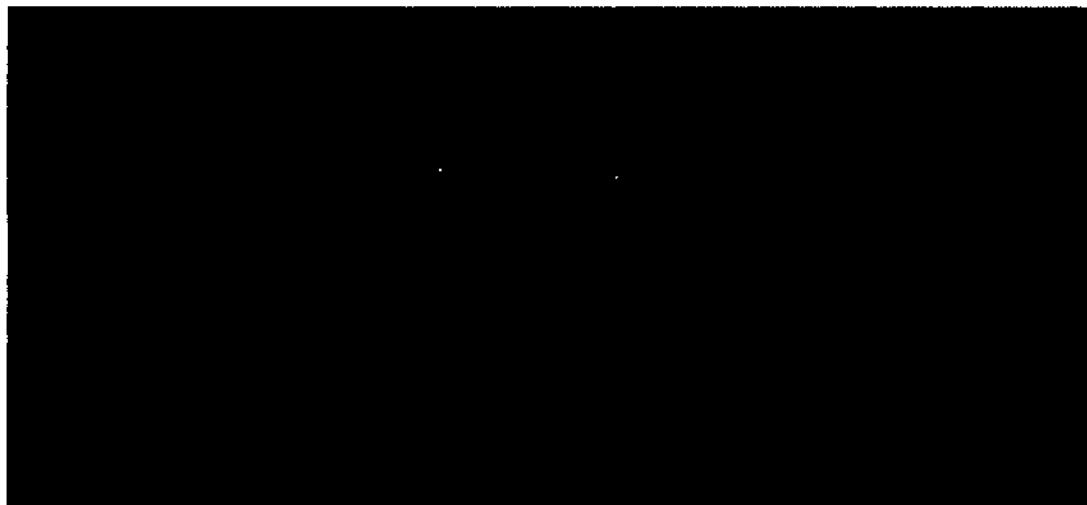
⁶ Cuaderno reservado QUIMPAC No. 1. Folio 473. Archivo denominado: "PUNTO 7 y 8 (1)". Ruta de acceso: pregunta 7 y 8.

⁷ En general, la concentración del ácido clorhídrico generada es de 33% m/m.

⁸ El ácido clorhídrico se encuentra en la lista realizada por la **ORGANIZACIÓN DE NACIONES UNIDAS** (en adelante **ONU**) de sustancias que representan peligro inherente al ser un producto corrosivo. Así mismo, el ácido clorhídrico se encuentra dentro de la clasificación y etiquetado (número UN y rombos de seguridad) efectuado por la **ONU** y la **ASOCIACIÓN NACIONAL DE PROTECCIÓN CONTRA EL FUEGO** (en adelante **NFPA**), para que al momento en que sea transportado se muestre en el embalaje o medio las características propias del producto, que lo hacen una sustancia peligrosa. Adicionalmente, a nivel nacional se debe tener en consideración la normatividad sobre el transporte de mercancías peligrosas, contenida en el Decreto 1609 de 2002, el Decreto 1079 de 2015 expedido por el Ministerio de Transporte y las Normas Técnicas Colombianas 1692 de 2012 y 4532 de 2010, expedidas por el **ICONTEC**.

⁹ En la Resolución 0001 de 2015, expedida por el **CONSEJO NACIONAL DE ESTUPEFACIENTES** (en adelante **CNE**), se estableció que el ácido clorhídrico está en la lista de sustancias de control por su posible uso en la fabricación de estupefacientes. En la misma Resolución se estableció que el **MINJUSTICIA** –Subdirección de Control y Fiscalización de Sustancias Químicas y Estupefacientes–, es la autoridad competente para el ejercicio del componente administrativo del control de sustancias y productos químicos establecidos por el **CNE**.

¹⁰ De acuerdo con la Resolución 0001 de 2015 expedida por el **CNE**, los sujetos de control para manejar el ácido clorhídrico deben contar con una autorización ordinaria (o Certificado de Carencia de Informes por Tráfico de Estupefacientes –CCITE–) o extraordinaria (para periodos de máximo noventa días), expedida por el **MINJUSTICIA**.

Gráfico. Evolución de la participación por toneladas vendidas de ácido clorhídrico de QUIMPAC y BRINSAFuente: Elaboración SIC¹¹

Las ventas de ácido clorhídrico en Colombia en el periodo comprendido entre el 2007 y 2017 se concentraron en diversos sectores económicos, principalmente en la industria de químicos y la industria de alimentos.

13.1.3.2. El hipoclorito de sodio

Otro de los derivados del cloro es el hipoclorito de sodio. En Colombia existen principalmente tres empresas que producen de manera masiva el hipoclorito de sodio, a saber: **QUIMPAC**, **BRINSA** y **MEXICHEM DERIVADOS COLOMBIA S.A.** (en adelante "**MEXICHEM**").

La producción de hipoclorito de sodio se efectúa a través de dos métodos:

- *Burbujeo*: este es el principal método de producción de hipoclorito de sodio y es usado por las tres empresas productoras en el país. En términos generales, este proceso consiste en hacer burbujear el cloro a través de una solución de soda cáustica provocando que este se absorba.
- *Electrólisis de membrana*: este proceso se efectúa a través de la electrólisis de sal en agua (salmuera). La salmuera es enviada a electrolizadores y de allí se obtiene cloro y soda cáustica, productos que posteriormente son utilizados en la producción de hipoclorito de sodio.

La reacción química subyacente a los dos procesos es la misma:



De conformidad con esta ecuación, se tiene que para producir una tonelada de hipoclorito de sodio se requieren 0,14 toneladas de cloro y 0,34 toneladas de soda cáustica¹². Aunque generalmente el hipoclorito de sodio se produce a una concentración de 15% m/v, también puede venderse en menores o mayores concentraciones dependiendo de su utilización.

En términos generales, el hipoclorito de sodio es un agente blanqueador que se usa ampliamente en la industria papelera y textil, también se usa como desinfectante de vidrio, de cerámica y de agua; como alguicida y molusquicida en el agua de las centrales eléctricas de tratamiento y como agente edulcorante en las refinerías de petróleo. Adicionalmente, se utiliza como blanqueador y desinfectante doméstico, para ello se diluye su concentración en un nivel cercano al 5%, es decir, el

¹¹ Cuaderno Reservado BRINSA No. 1, Folio 652. Archivo denominado: "Anexo No. 7 (Ventas)". Ruta de acceso: E:\Carpeta No. 1. Cuaderno Reservado QUIMPAC No. 1, Folio 581. Archivo denominado: "Ventas Años 2007 a 2017 Derivados Cloro - Mar 2018". Ruta de acceso: E:\pregunta 1\Ventas. Las participaciones se calcularon como el total de cantidades vendidas por cada empresa sobre la suma de las cantidades vendidas por ambas empresas. Para el cálculo de las participaciones se restaron las cantidades vendidas entre empresas así: a las ventas de cada año de **BRINSA** se le restaron las ventas que **QUIMPAC** le hizo a **BRINSA** en ese año y viceversa. Lo anterior dado que, si se incluyeran, se estaría contabilizando dos veces el mismo ácido producido y con ello alterando las participaciones en el mercado. En los datos de ventas de cada empresa se ignoraron las observaciones con al menos una de estas condiciones: cantidades vendidas negativas, valores de venta negativos, cantidades vendidas nulas con valores de venta positivos y valores de venta nulos con cantidades vendidas positivas.

¹² Cuaderno Reservado QUIMPAC No. 1, Folio 473. Archivo denominado: "PUNTO 7 y 8 (1)". Ruta de acceso: E:\pregunta 7 y 8.

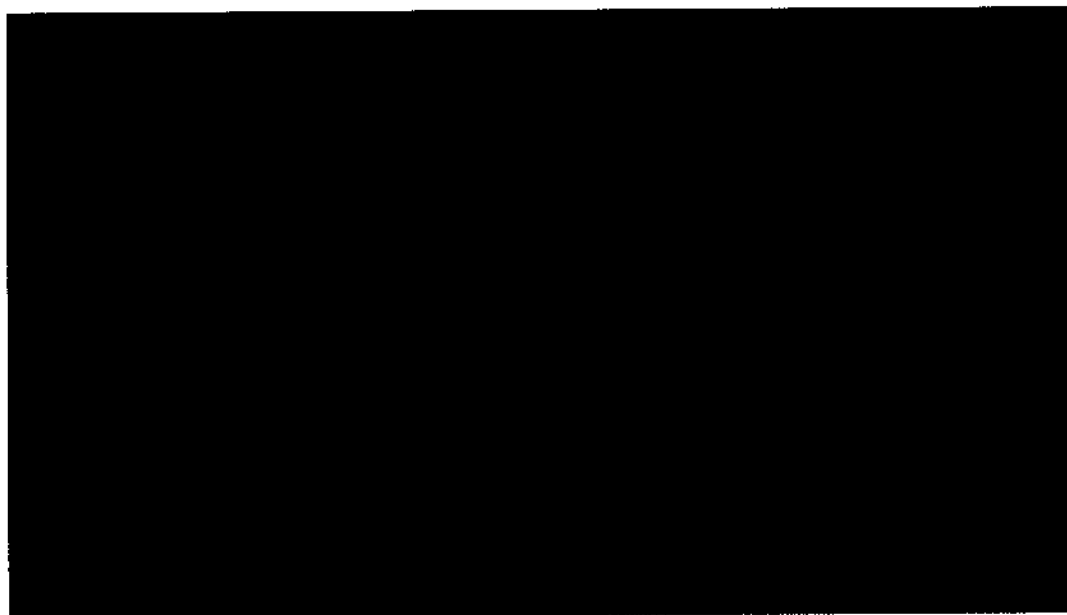
hipoclorito de sodio es el principal insumo para la producción de blanqueadores de limpieza de uso masivo o doméstico.

De lo anterior surge la principal diferencia respecto del ácido clorhídrico, cuyo uso es puramente industrial, mientras que el hipoclorito de sodio tiene la característica de ser un bien tanto de uso industrial, como de uso doméstico.

Teniendo en cuenta lo mencionado, resulta más apropiado analizar las cuotas de mercado a partir de las cantidades de hipoclorito de sodio efectivamente producidas, debido a que las empresas productoras pueden estar integradas verticalmente y dedicarse tanto a la producción de hipoclorito de sodio como a la comercialización de blanqueadores de consumo masivo derivados del hipoclorito de sodio, pues de lo contrario se estaría subestimando la participación real de una empresa si su cuota de participación se calculara solo a partir de las cantidades vendidas.

El siguiente gráfico muestra la participación de cada empresa en la producción de hipoclorito de sodio en el periodo comprendido entre el 2007 y 2017. **BRINSA** y **QUIMPAC** tuvieron una participación en el mercado promedio de █% y █%, respectivamente. Por su parte, **MEXICHEM** tuvo una participación cercana al █%. Así, en el periodo de análisis **BRINSA** produjo en promedio █ toneladas por año, **QUIMPAC** produjo en promedio █ toneladas por año y **MEXICHEM** produjo en promedio █ toneladas por año.

Gráfico. Evolución de la participación en toneladas producidas de hipoclorito de sodio por empresa



Fuente: Elaboración SIC¹³

En síntesis, la producción de hipoclorito de sodio se destina al sector productivo como materia prima o como bien de consumo final y su versión diluida se convierte en un producto de consumo masivo. Por otra parte, el incremento en la producción de hipoclorito de sodio no permite que la empresa disponga de una mayor cantidad de soda cáustica para vender en el mercado mediante el incremento en la producción de cloro gaseoso, sin embargo, es un producto que sí permite mantener en un mayor nivel de ocupación la planta de producción de cloro-soda.

Finalmente, vale la pena resaltar que los derivados del cloro expuestos en este apartado y que permiten aumentar la ocupación de la planta –y así colocar cloro en el mercado–, no son los únicos.

¹³ Cuaderno Reservado BRINSA No. 1. Folio 652. Archivo denominado: "Anexo No. 6 (Producción)". Ruta de acceso: E:\Carpeta No. 1. Cuaderno Reservado QUIMPAC No. 1. Folio 473. Archivo denominado: "SUPERINTENDENCIA NUMERAL 13 CLORO (1)". Ruta de acceso: E:\pregunta 13. Cuaderno Reservado QUIMPAC No. 1. Folio 482. Archivo denominado: "Punto 12 Producción Clorados MDC". Ruta de acceso: E:\Punto 12 MDC. El hipoclorito de sodio producido en Colombia tuvo esencialmente tres concentraciones diferentes: 13%, 14%, 15%, 17% y 20% calculado como m/v. Para sumar las cantidades se tomó la producción y se expresó en cantidad equivalente del producto en concentración al 15%. Esto con el objetivo de que las cantidades reflejaran la misma cantidad de Hipoclorito de sodio puro por cada tonelada. Por ejemplo, una tonelada de hipoclorito de sodio al 20% se contabilizó como 1,33 toneladas del compuesto al 15% de concentración. Asimismo, se excluyó la producción de hipoclorito de sodio al 5% (blanqueador), únicamente reportado **QUIMPAC**, pues no se pudo determinar la cantidad producida a partir del número de envases de blanqueador producidos. A las cantidades producidas de Hipoclorito se restaron las cantidades exportadas con el fin de reflejar la producción para la venta en Colombia (las exportaciones representaron el 0,07% de la producción).

Dentro de este grupo se pueden incluir productos como el cloruro férrico, hidroxiclорuro de aluminio (PAC) o el cloruro de calcio.

13.1.4. Caracterización del mercado del cloro y la soda cáustica en Colombia

De conformidad con lo expuesto hasta este punto, es importante tener en cuenta que las empresas que demandan cloro líquido en Colombia no pueden sustituirlo fácilmente con algún producto que tenga características químicas equiparables, cumpla la misma función y mantenga una relación precio-efectividad similar. Por otra parte, la ausencia en Colombia de industrias que son más sensibles al ciclo económico, como lo son la producción de PVC, y su vínculo con la construcción, implica que la demanda de cloro permanezca relativamente estable a través del tiempo.

Dentro de las principales actividades que demandan cloro y que explicarían su estabilidad son el tratamiento o purificación de agua dado que no tienen un crecimiento significativo a través del tiempo. Dado que las plantas de cloro-soda requieren un nivel de ocupación suficiente para garantizar que la operación de las mismas sea rentable, por lo tanto, las plantas cloro-soda están incentivadas a expandir o estabilizar la producción de cloro gaseoso (nivel de ocupación de la planta) a través de la comercialización de algunos de sus derivados como el hipoclorito de sodio (fórmula química NaClO) o el ácido clorhídrico (fórmula química HCl).

El proceso de producción de las plantas de cloro-soda requiere un nivel de ocupación suficiente para garantizar que la operación de la misma sea rentable, pues la demanda de cloro líquido en Colombia se limita principalmente a una actividad económica sin un crecimiento significativo a través del tiempo, como lo es el tratamiento o purificación de aguas. Como consecuencia de esto, las plantas de cloro-soda están incentivadas a expandir o estabilizar la producción de cloro gaseoso (nivel de ocupación de la planta) a través de la comercialización de algunos de sus derivados como el hipoclorito de sodio (fórmula química NaClO) o el ácido clorhídrico (fórmula química HCl).

De igual manera, teniendo en cuenta el carácter deficitario de producción de soda cáustica en Colombia, toda vez que la misma es inferior a las necesidades de las industrias que demandan este producto, las plantas de cloro-soda comercializan en su totalidad toda la soda cáustica que producen. Por lo tanto, debido a que el cloro gaseoso y la soda cáustica se producen de manera simultánea, el incremento de la producción de cloro líquido, ácido clorhídrico o cloruro férrico, entre otros derivados del cloro¹⁴, conlleva un mayor beneficio financiero para esta actividad industrial.

13.1.5. Producción e importación de soda cáustica en Colombia

Como ya se explicó, el cloro gaseoso, el hidrógeno y la soda cáustica se producen de manera simultánea. Adicionalmente, gran parte de la soda cáustica transada en el país es importada en atención a las características del mercado de la soda cáustica y de los productos derivados del cloro en Colombia.

De la misma forma que ocurre con el ácido clorhídrico, la soda cáustica es considerada una sustancia química controlada¹⁵, es decir, su producción, manejo, importación y comercialización están regulados por el **MINJUSTICIA**¹⁶. En consecuencia, las empresas que participen en la cadena de valor que involucra este producto deben contar con una autorización, lo que se configura como una barrera legal de entrada a compradores y vendedores en este mercado. Así, los importadores deben contar con permisos de tipo legal para poder ingresar este producto al país. Estos permisos en muchas ocasiones incluyen cuotas de importación, es decir, se asignan previamente los límites

¹⁴ Es importante aclarar que la producción de hipoclorito de sodio requiere tanto soda cáustica como cloro, por lo cual la producción de cloro para ser utilizado en la fabricación de este no deja soda cáustica sobrante para su venta como producto único. En otras palabras, el hipoclorito de sodio no libera soda cáustica.

¹⁵ La soda cáustica aparte de ser una sustancia química controlada, está catalogada por el **CNE** como un producto de uso masivo, por lo cual el procedimiento para el manejo de esta sustancia es diferente al del ácido clorhídrico. Mientras que para el ácido clorhídrico se tienen que cumplir con ciertas autorizaciones (ver nota al pie No. 8), para el manejo de la soda cáustica simplemente se tiene que expedir un certificado de registro por medio del Sistema de Información para el Control de Sustancias y Productos Químicos (SICOQ) de acuerdo con la Resolución 0001 de 2015 expedida por el **CNE**.

¹⁶ La Resolución 0001 de 2015 expedida por el **CNE** estableció que el **MINJUSTICIA** –Subdirección de Control y Fiscalización de Sustancias Químicas y Estupefacientes- será la entidad que ejercerá el control administrativo de los agentes que manejan productos químicos como la soda cáustica para evitar que se utilice este producto en la fabricación de estupefacientes.

en cantidades que pueden ser importados por las empresas¹⁷. Por lo tanto, también existen barreras de tipo legal para ejercer la actividad de comercialización en Colombia de soda cáustica importada¹⁸.

En el proceso de importación, la soda cáustica líquida debe ser transportada en buques que cuentan con una infraestructura especializada para mantener el producto en el ambiente ideal con la finalidad de garantizar su calidad¹⁹. Adicionalmente, el buque debe ser compatible con las características del puerto al que tiene planeado arribar²⁰, es decir, no todo puerto está habilitado para llevar a cabo el proceso de importación de soda cáustica en razón de las características del buque. Además, es necesario contar con la infraestructura especializada cercana a los puertos, pues dicha infraestructura debe funcionar como centro de acopio para que desde allí se lleve a cabo la comercialización final.

En el caso de Colombia, la mayor parte de la soda cáustica líquida que se comercializa es importada, es decir, la producción nacional de **BRINSA** y **QUIMPAC** no es suficiente para suplir la demanda del mercado nacional. Como evidencia de lo anterior, en el siguiente gráfico se muestra una relación porcentual de la participación promedio anual de la soda cáustica producida por **BRINSA** y **QUIMPAC** y el comparativo porcentual respecto de la soda cáustica importada.

Gráfico. Evolución de la distribución de producción e importación de soda cáustica entre los agentes de mercado



Fuente: Elaboración SIC²¹

¹⁷ En el certificado de registro que deben portar los importadores, se manifiesta el cupo otorgado y determinado por el **MINJUSTICIA**, de acuerdo con lo establecido en la Resolución 0001 de 2015 expedida por el **CNE**.

¹⁸ Por ejemplo, cuando la empresa importadora tiene la infraestructura propia para el almacenamiento de la soda cáustica, tiene que llevar a la empresa que realizó la compra del producto. Esto con el objetivo de que el **MINJUSTICIA** tenga un control sobre las mercancías que pueden ser utilizadas en la fabricación de estupefacientes. En caso de que la empresa importadora decide que otra empresa le almacene el producto importado, esta última debe llevar el registro.

¹⁹ Sin embargo, las empresas que importan la soda cáustica muchas veces acceden al servicio de inspección (*surveyor*) por parte de terceros (con certificado ISO) los cuales revisan que el producto cumpla con las características establecidas de calidad y cantidad que fueron decididas en la negociación entre el importador y su proveedor.

²⁰ El proveedor internacional de la soda cáustica debe proporcionar a puerto terminal un documento conocido como "Q88" en el cual se muestra todo lo relacionado con envío del producto, dentro de este documento se encuentra no solo las propiedades del producto y del envío sino también las características del buque que lleva el producto al país y las cuales deben ser aprobadas por las autoridades del puerto.

²¹ Cuaderno Reservado DIAN No. 1. Folio 667 Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". Cuaderno Reservado BRINSA No. 1. Folio 652 Archivo denominado: "Anexo No. 6 (Producción)". Ruta de acceso: Carpeta No. 1. Cuaderno Reservado QUIMPAC No. 1. Folio 473 Archivo denominado: "SUPERINTENDENCIA NUMERAL 14 (4) (2)". Ruta de acceso: Carpeta 14. Para la construcción del Gráfico No. 4., la Delegatura tuvo en cuenta tres bases de datos: la producción de soda cáustica de **BRINSA** y **QUIMPAC** y las importaciones del producto de la subpartida arancelaria 2815.12.00.00 (soda cáustica en disolución acuosa o líquida) requeridas a la **DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANA NACIONALES** (en adelante **DIAN**).

Téngase en cuenta que, en la base de datos de producción de soda cáustica líquida de **BRINSA** se presenta este producto con una concentración de 48,5%. Mientras que en la base de datos de **QUIMPAC**, se encuentra la soda cáustica a una concentración del 32% y entre 50%. Es por ello que la Delegatura procedió a convertir la producción de

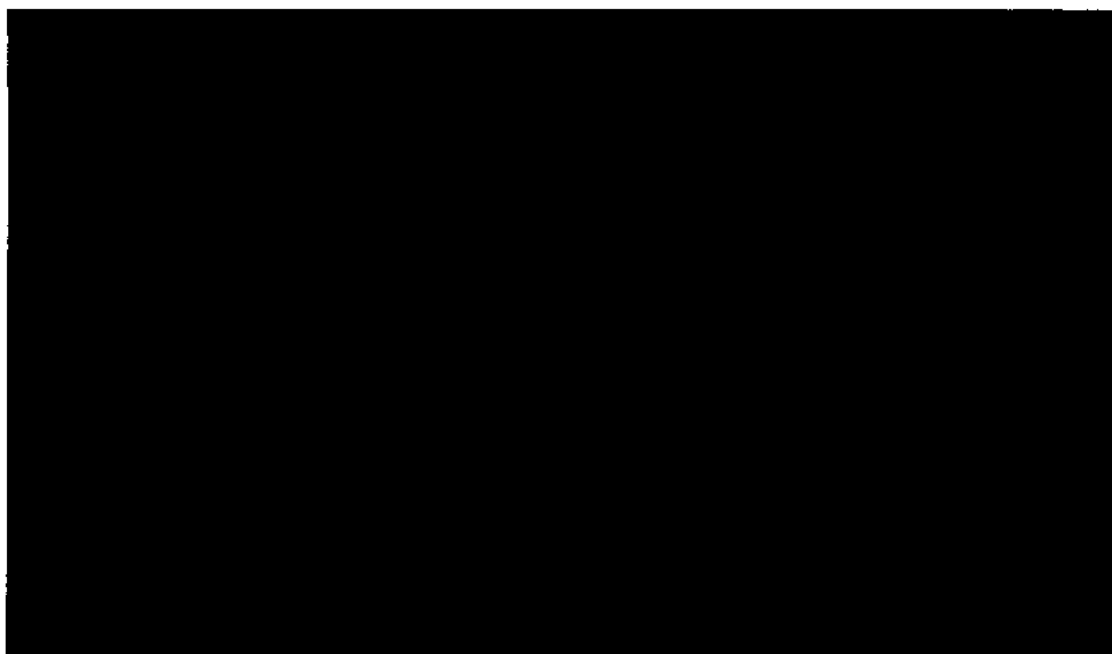
De conformidad con el gráfico, en términos porcentuales la soda cáustica importada es mayor al porcentaje de soda cáustica producida por **BRINSA** y **QUIMPAC** en el periodo comprendido entre el 2007 y el 2017. No obstante, la importación de soda cáustica perdió participación con respecto de la producción nacional. Así, en el año 2007 la soda importada representó aproximadamente el █% de la soda cáustica total del mercado colombiano, mientras que en el año 2017 su participación descendió a un nivel cercano al █%.

Los puertos por los cuales se importó soda cáustica en mayor cantidad en el periodo comprendido entre el 2007 y 2017 son: Barranquilla (█%), Buenaventura (█%) y Cartagena (█%)²², los cuales fueron utilizados para abastecer la soda cáustica principalmente en el norte y occidente de Colombia.

Empresas importadoras de soda cáustica

La actividad de importación de soda cáustica está relativamente concentrada en pocas empresas, pues cuatro empresas agrupan cerca del █% del volumen de soda cáustica importado en el periodo comprendido entre el 2006 y 2017. Estas empresas son: **MEXICHEM**, **BRINSA**, **TRICHEM** y **QUIMPAC**. El siguiente gráfico muestra las participaciones anuales de las anteriores empresas en la actividad de importación de soda cáustica para el periodo de referencia.

Gráfico. Participación de las empresas en la importación de soda cáustica



Fuente: Elaboración SIC²³

soda cáustica concentrada del 32% y del 50%, a la concentración del 48,5%, lo anterior para que a la hora de comparar la producción agregada de ambas empresas estén bajo la misma concentración de soda cáustica. Este procedimiento se realizó teniendo en cuenta las siguientes formulas de conversión:

$$\text{Toneladas de SC al 48,5\% (conversión desde 32\%)} = \frac{(\text{toneladas de SC al 32\%}) * 0,32}{0,485}$$

$$\text{Toneladas de SC al 48,5\% (conversión desde 50\%)} = \frac{(\text{toneladas de SC al 50\%}) * 0,5}{0,485}$$

Así, teniendo las bases de producción de soda cáustica al 48,5% para **BRINSA** y **QUIMPAC** y considerando la variable temporal "Año" (que tienen ambas bases), se agrega la producción de este producto anualmente entre 2007 y 2017 (considerando este último año hasta octubre) para cada empresa creando las variables "Producción BRINSA" y "Producción QUIMPAC" como resultado del procedimiento realizado. Lo mismo se realiza con los datos de la **DIAN** para las importaciones de soda cáustica (subpartida 2815.12.00.00), es decir, que considerando la variable temporal "Año Gravable" se agrega anualmente entre 2007 y 2017 (considerando este último año hasta octubre) para sintetizar los datos en la variable "Importaciones". Finalmente, se realizó la sumatoria de las tres variables para hallar las participaciones de cada una.

²² Para encontrar estos porcentajes de importaciones de soda cáustica entre 2007 y 2017 por puerto se realizó el siguiente procedimiento: en los datos de importaciones aportados por la **DIAN** a partir de una tabla dinámica se calculó la suma de toda la soda cáustica importada entre 2007 y 2017, después se le incorporó un filtro del lugar en el cual entró la mercancía (puerto), es decir, obteniendo los totales de la soda cáustica que ingreso por los distintos puertos para los cuales se calculó su participación en el total entre 2007 y 2017.

²³ Cuaderno reservado **DIAN** No. 1. Folio 667. Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". Para la construcción del gráfico se tuvo en cuenta la base de datos que contiene las importaciones del producto de la subpartida arancelaria 2815.12.00.00 (soda cáustica en disolución acuosa o líquida) requeridas a la **DIAN**.

De conformidad con las cifras consignadas en el gráfico de referencia, **TRICHEM** y **QUIMPAC** son las empresas con mayor crecimiento en la importación de soda cáustica si se comparan los niveles de importación disponibles desde el 2006 hasta 2017. En ese sentido, en el 2006 **TRICHEM** importó el █% de la soda cáustica nacional, cifra que aumentó considerablemente, teniendo en cuenta que para el 2017 importó el █% del total de soda cáustica. Por su parte, en el 2006 **QUIMPAC** tuvo una participación de █% del total de soda importada y para el 2017 logró obtener el █% del total de soda importada.

En el caso de **BRINSA**, tuvo una participación en el 2006 del █% sobre el total de la soda cáustica importada en 2006 y su comportamiento fue, en general, creciente a través de los años, pues en el 2014 alcanzó un █% del total de soda cáustica importada. Sin embargo, a partir de septiembre de 2015 detuvo sus actividades de importación de soda.

Por otro lado, **MEXICHEM** redujo su participación en el total de importaciones de soda cáustica a partir del 2012, pues pasó de tener una participación cercana al █% en el 2011 a una participación cercana al █% en el 2012, █% en el 2013 y █% en el 2014. En otras palabras, a partir del año 2012 **MEXICHEM** perdió sustancialmente su nivel de participación en la importación de soda cáustica.

Existen otras empresas importadoras como **INPROQUIM S.A.S.** que tuvo una importación que representó el █% del total del 2009 y **MONOMEROS COLOMBO VENEZOLANOS S.A.** que mantuvo una participación relativamente constante cercana al █% por año en el periodo comprendido entre el 2006 y 2017.

13.2. EMPRESAS INVOLUCRADAS EN LAS CONDUCTAS A INVESTIGAR

En la presente sección se presentará una breve reseña de las empresas vinculadas con la presente actuación administrativa y su comportamiento en relación con los productos descritos previamente.

13.2.1. BRINSA S.A.

La compañía se constituyó en 1994 a partir de la compra de **ÁLCALIS DE COLOMBIA LTDA.** al Estado Colombiano por parte de accionistas privados mediante el proceso de licitación pública. La compañía tiene como objeto social principal la comercialización de productos derivados de la sal tanto para el sector industrial como para el consumo final²⁴.

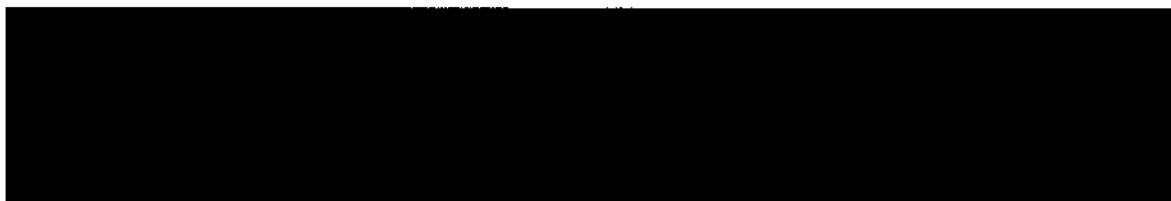
BRINSA produce y comercializa sal, cloro gaseoso, soda cáustica, ácido clorhídrico, cloruro de calcio e hipoclorito de sodio y su planta de producción de cloro-soda se encuentra ubicada en el municipio de Cajicá (Cundinamarca), punto desde el que, principalmente, se despachan los productos químicos que comercializa la empresa. A continuación, se ilustrarán las cantidades de cloro líquido y ácido clorhídrico comercializadas por **BRINSA** y los principales sectores de destino en el periodo comprendido entre el 2007 y el 2017.

De conformidad con los datos obrantes en el siguiente gráfico, **BRINSA** distribuyó el total de la cantidad de cloro líquido comercializado en Colombia en tres actividades económicas y diversas actividades secundarias (denominadas en la tabla "Otros"). En el periodo comprendido entre enero de 2007 y noviembre de 2017, los principales clientes se ubicaron en la actividad denominada *Acueductos* (█%) y *Químicos* (█%), demandando anualmente cerca del █% de las ventas de cloro líquido de la compañía.

Teniendo en cuenta esta base aportada por la **DIAN**, la Delegatura consideró las empresas con mayores importaciones de acuerdo con los datos y algunas empresas vinculadas con el producto objeto de análisis en el presente caso. Al haber diferentes nombres y NIT para la misma empresa por cuestiones de cambios en materia jurídica y empresarial (o simplemente por errores de notación) se unificó en un mismo nombre (e.g. **TRICHEM**) el nombre de cada una de las empresas consideradas importantes para este análisis, hay que considerar que esta unificación se tendrá en cuenta para tablas o gráficos posteriores. En este orden de ideas, las empresas consideradas son: **BRINSA**, **QUIMPAC**, **MEXICHEM** y **TRICHEM**. Estas empresas participaron aproximadamente un █% en promedio en las importaciones de soda cáustica líquida entre 2006 y 2017, por ende, la participación restante representa los demás importadores agrupados en **OTROS**. En este sentido, se dividió el total de importaciones de soda cáustica en los siguientes rubros: **BRINSA**, **QUIMPAC**, **MEXICHEM**, **TRICHEM** y **OTROS**. Así las cosas, la participación de estas empresas en la importación de soda cáustica se calculó teniendo en cuenta el total de importaciones (de todas las empresas) para el periodo de tiempo indicado.

²⁴ La caracterización de la actividad comercial de la empresa está basada en lo establecido en su certificado de existencia y representación legal, así como en su página web.

Tabla. BRINSA: Ventas cloro líquido discriminadas por actividad


Fuente: Elaboración SIC²⁶

En la actividad de *Acueductos* se encuentran principalmente las compras efectuadas por la [REDACTED] (en adelante [REDACTED]), una de las cinco plantas de la [REDACTED] y [REDACTED] (en adelante [REDACTED]), distribuidor especializado en tratamiento de aguas²⁷.

En la actividad de *Químicos* se encuentran principalmente **MEXICHEM** (aportando [REDACTED] puntos porcentuales del total), compañía que a su vez se encarga de producir cloruro férrico y **MEXICHEM DERIVADOS ANDINOS S.A.S.**

Finalmente, en la categoría *Otros*, se encuentran compiladas las compras que realizaron compañías como [REDACTED]

Por otro lado, con la finalidad de resumir las ventas de ácido clorhídrico por parte de **BRINSA**, la Delegatura clasificó la demanda en Colombia en 6 actividades económicas. Estas son: *Comercio*²⁸, *Alimentos*, *Comercio-Químicos*²⁹, *Comercio-Otros*³⁰, *Químicos*³¹ y *Otros*.

La actividad *Comercio-Químicos* ([REDACTED]%) y la actividad producción de *Químicos* ([REDACTED]%) fueron las que más ácido clorhídrico demandaron a la empresa **BRINSA** en el periodo comprendido entre enero de 2007 y noviembre de 2017. En relación con la actividad *Comercio-Químicos*, las empresas con mayores compras a **BRINSA** fueron [REDACTED] ([REDACTED] puntos porcentuales) y [REDACTED] ([REDACTED] puntos porcentuales). Por otro lado, en relación con la actividad *Químicos*, las dos empresas que más demandaron ácido clorhídrico fueron [REDACTED] ([REDACTED] puntos porcentuales) y [REDACTED] ([REDACTED] puntos porcentuales), tal y como se evidencia en la siguiente tabla:

Tabla. Ventas de ácido clorhídrico realizadas por BRINSA de conformidad con cada actividad


Fuente: Elaboración SIC³²

²⁵ Como se señaló, las ventas de cloro de cada empresa son netas de compras a la otra empresa. En las tablas de ventas por actividad estos montos anuales se restaron a la actividad Acueducto en el caso de **BRINSA**, pues la mayoría del cloro que compró a **QUIMPAC** fue revendido al acueducto de Cali. En el caso de **QUIMPAC**, las compras a **BRINSA** se restaron de las ventas a Químicos. Las primeras sumaron [REDACTED] toneladas en el periodo 2007-2017, mientras que las segundas sumaron [REDACTED] toneladas en el mismo periodo.

²⁶ Cuaderno Reservado BRINSA No. 1. Folio 652. Archivo denominado: "Anexo No. 7 (Ventas)". Ruta de acceso: Carpeta No. 1. La Delegatura creó una clasificación de actividad económica de las empresas compradoras de cloro líquido para **BRINSA**. Para asignar la actividad se usó al menos uno de estos criterios: actividad económica reportada en el registro mercantil (tomado del RUES), Nombre/Razón Social o portafolio de servicios reportado en la página web de la compañía. Para el cálculo de las ventas se restaron las cantidades vendidas de **QUIMPAC** a **BRINSA**. Lo anterior dado que, si se incluyeran, se estaría contabilizando dos veces el mismo cloro producido y con ello se alteraría la participación en el mercado. En los datos de ventas se ignoraron las observaciones con al menos una de estas condiciones: cantidades vendidas negativas, valores de venta negativos, cantidades vendidas nulas con valores de venta positivos y valores de venta nulos con cantidades vendidas positivas.

²⁷ Esta empresa también produce químicos para el tratamiento de aguas como el hidroxiclورو de aluminio (PAC).

²⁸ Comercio corresponde a empresas que se dedican exclusivamente a la comercialización de productos.

²⁹ Comercio-Químicos corresponde a empresas que producen o comercializan químicos.

³⁰ Comercio-Otros se refiere a empresas que comercializan otros productos o realizan otras actividades.

³¹ La actividad Químicos corresponde a empresas cuya actividad esencial es la producción de compuestos químicos.

³² Cuaderno Reservado BRINSA No. 1. Folio 652. Archivo denominado: "Anexo No. 7 (Ventas)". Ruta de acceso: E:\Carpeta No. 1. La Delegatura creó una clasificación de actividad económica de las empresas compradoras de ácido

Ahora bien, algunas de las empresas que pertenecen a la categoría de *Comercio* son distribuidores de productos químicos. Es decir, su actividad económica es demandar productos químicos a los productores nacionales o internacionales con el fin de venderlos a pequeñas, medianas o grandes industrias que no son atendidas directamente por los productores. En algunas ocasiones, estos distribuidores agregan valor empacando el producto en recipientes de menor capacidad, ofreciendo mayor plazo de crédito a los clientes, entre otros.

En el caso del hipoclorito de sodio, **BRINSA** produce este químico en diferentes concentraciones. Parte de su producción se utiliza en la industria como agente blanqueador, pero comercializa este producto en una baja concentración para el consumo masivo bajo la marca **BLANCOX**. Finalmente, en el siguiente gráfico se presentan las cantidades de soda cáustica importada por **BRINSA** en el periodo comprendido entre el 2006 y 2015.

Gráfico. Evolución de las toneladas importadas de soda cáustica por parte de BRINSA



Fuente: Elaboración SIC³³

Así, **BRINSA** pasó de importar cerca de [REDACTED] toneladas en el 2006 a importar cerca de [REDACTED] toneladas en el 2011, como lo muestra el anterior gráfico. Entre el 2011 y el 2014, la empresa incrementó su nivel de importación de soda cáustica cerca del [REDACTED]%, lo que corresponde a cerca de [REDACTED] toneladas. En el mes de septiembre del 2015 la empresa dejó de importar directamente la soda cáustica, circunstancia que no implica que la empresa haya dejado de comercializar soda cáustica importada, sino que solamente dejó de llevar a cabo el proceso de importación de manera directa.

clorhídrico para **BRINSA**. Para asignar la actividad se usó al menos uno de estos criterios: actividad económica reportada en el registro mercantil (tomado del RUES), Nombre/Razón Social o portafolio de servicios reportado en la página web de la compañía. Para el cálculo de las ventas se restaron las cantidades vendidas de **QUIMPAC** a **BRINSA**. Lo anterior dado que, si se incluyeran, se estaría contabilizando dos veces el mismo ácido producido y con ello se alteraría la participación en el mercado. En los datos de ventas se ignoraron las observaciones con al menos una de estas condiciones: cantidades vendidas negativas, valores de venta negativos, cantidades vendidas nulas con valores de venta positivos y valores de venta nulos con cantidades vendidas positivas.

³³ Cuaderno Reservado DIAN No. 1. Folio 667 Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". De acuerdo a los datos de importaciones de soda cáustica aportados a la Delegatura por la DIAN, para el desarrollo del presente gráfico se llevó a cabo el siguiente procedimiento: primero, se creó una tabla dinámica en el programa Excel (en el cual estaban los datos) para el desarrollo más práctico de agregación de los datos; segundo, de acuerdo a la variable "Razón Social" la cual muestra las empresas que realizaron importaciones para los distintos periodos, se filtran los datos para la empresa **BRINSA** teniendo en cuenta la unificación de nombre para la realización de gráficos anteriores; tercero, sabiendo que los datos de toneladas importadas mensuales de soda cáustica están expresados en la variable "Cantidad", estos se sumaron para cada año teniendo en cuenta la variable temporal "Año Gravable", sin embargo, dado que ya se habían filtrado los datos para que solo se tuvieran en cuenta los relacionados con la empresa **BRINSA**, entonces se obtuvieron las toneladas importadas anualmente (medidas en kilogramos) de la empresa **BRINSA**; por último, para llevar a cabo un análisis más práctico en términos de datos, se cambia la medida de las toneladas importadas anualmente de **BRINSA** de kilogramos a toneladas, esto al dividir cada uno de los datos anuales por mil (1000) y obtener los datos de toneladas importadas por **BRINSA** medidas en toneladas las cuales se reflejan en el presente gráfico.

13.2.2. QUIMPAC DE COLOMBIA S.A.

QUIMPAC, antes **PRODESAL S.A.**, es una empresa productora de cloro-soda. Inició operaciones en julio de 1989 de la mano de la industria papelera, con el ánimo de garantizar el suministro de la materia prima para el blanqueamiento de la pulpa del papel y de desarrollar y comercializar productos derivados de la sal³⁴.

En septiembre de 2005 la compañía peruana **QUÍMICA DEL PACÍFICO S.A.** adquirió el 100% de las acciones de **PRODESAL S.A.** En 2010 inició la producción de PAC (policloruro de aluminio) y en ese mismo año obtuvo el sello de calidad para la producción de cloruro férrico, producto derivado del cloro.

Las ventas de cloro líquido en Colombia de **QUIMPAC** se distribuyeron en cinco actividades económicas y diversas actividades secundarias (llamadas "Otros"). En el periodo analizado, esto es, entre enero de 2007 y noviembre de 2017, los mayores clientes estuvieron distribuidos en los siguientes sectores: *Acueductos* (■%) y *Papeleras* (■%), quienes demandaron anualmente cerca del ■% de las ventas de cloro líquido en Colombia de **QUIMPAC**, tal y como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla. Ventas de cloro líquido realizadas por QUIMPAC distribuidas por actividad (2007 - 2017)

Fuente: Elaboración SIC³⁵

En la actividad de *Papeleras* se encuentran agregadas únicamente las ventas realizadas a la empresa **CARVAJAL PULPA Y PAPEL S.A.**, mientras que en el caso de la actividad de *Acueductos* se encuentran consolidadas las ventas realizadas a las empresas de acueducto de ciudades como Cali, Medellín, Barranquilla, Cartagena, Pereira, Manizales y Armenia. Por su parte, la actividad económica *Químicos* (■%) incluye datos de las ventas realizadas a compañías como **BRINSA**, **INSUMOS DEL ATLANTICO - INSA LTDA.** e **INDUSTRIAS SABANAGRANDE LTDA.**

En tratamiento industrial del agua se encuentra principalmente la empresa **ACUAMBIENTE LTDA.** En recreación se encuentran un gran número de establecimientos hoteleros, turísticos y acuáticos. En la categoría "Otros" se encuentran actividades como elaboración de bebidas alcohólicas y no alcohólicas, confección de prendas, productos alimenticios, entre otras.

Vale la pena resaltar que el incremento en la participación porcentual de la actividad *Químicos* en el periodo comprendido entre el 2015 y 2016 coincide con la pérdida de participación de los *Acueductos*. Este hecho tiene su explicación principal en la adjudicación de la licitación para el cloro líquido del acueducto de Cali (quien históricamente fue cliente de **QUIMPAC**), toda vez que **BRINSA** (a quien se le adjudicó el contrato de suministro de cloro líquido al acueducto de Cali) le compró el cloro a **QUIMPAC** para atender sus compromisos con el acueducto de Cali.

³⁴ La caracterización de la actividad comercial de la empresa está basada en lo establecido en su certificado de existencia y representación legal, así como en su página web.

³⁵ Cuaderno Reservado QUIMPAC No. 1. Folio 581. Archivo denominado: "Ventas Años 2007 a 2017 Derivados Cloro - Mar 2018". Ruta de acceso: pregunta 1\Ventas. La Delegatura creó una clasificación de actividad económica de las empresas compradoras de cloro líquido para **QUIMPAC**. Para asignar la actividad se usó al menos uno de estos criterios: actividad económica reportada en el registro mercantil (tomado del RUES), Nombre/Razón Social o portafolio de servicios reportado en la página web de la compañía. Para el cálculo de las ventas se restaron las cantidades vendidas de **BRINSA** a **QUIMPAC**. Lo anterior dado que, si se incluyeran, se estaría contabilizando dos veces el mismo cloro producido y con ello se alteraría la participación en el mercado. En los datos de ventas se ignoraron las observaciones con al menos una de estas condiciones: cantidades vendidas negativas, valores de venta negativos, cantidades vendidas nulas con valores de venta positivos y valores de venta nulos con cantidades vendidas positivas.

En el caso del ácido clorhídrico, la Delegatura clasificó la demanda en Colombia en 7 actividades económicas. Estas son: *Papelera*, *Comercio*³⁶, *Alimentos*, *Comercio-Químicos*³⁷, *Comercio-Otros*³⁸, *Químicos*³⁹ y *Otros*.

De acuerdo con los datos consignados en la siguiente tabla, para el total del periodo analizado, es decir, entre 2007 y 2017, las dos actividades que más ácido clorhídrico demandaron fueron: *Químicos* (███%) y *Alimentos* (███%). En el sector *Químicos* las empresas de mayores compras fueron █████ (███ puntos porcentuales) y █████ (███ puntos porcentuales). En *Alimentos* las dos empresas que más demandaron fueron █████ (███ puntos porcentuales) y █████ (███ puntos porcentuales).

Tabla. Ventas de ácido clorhídrico realizadas por QUIMPAC distribuidas por actividad



Fuente: Elaboración SIC⁴⁰

En el caso del hipoclorito de sodio, **QUIMPAC** produce este químico en diferentes concentraciones. Al contrario de **BRINSA**, **QUIMPAC** no cuenta con una marca propia de hipoclorito de sodio en una baja concentración para el consumo masivo como lo es **BLANCOX**. Sin embargo, debe resaltarse que **QUIMPAC** es proveedor de hipoclorito de sodio de **CLOROX DE COLOMBIA S.A.**, una de las empresas más reconocidas en blanqueadores en el segmento de consumo masivo.

Finalmente, el siguiente gráfico muestra la evolución de las importaciones de soda cáustica realizadas por **QUIMPAC** en el periodo comprendido entre el 2006 a 2017.

³⁶ Comercio corresponde a empresas que se dedican exclusivamente a la comercialización de productos.

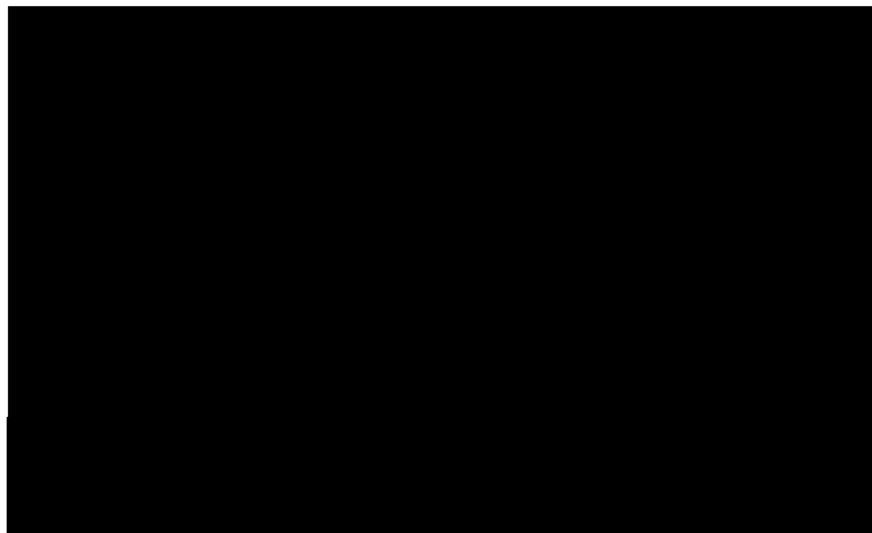
³⁷ Comercio-Químicos corresponde a empresas que producen o comercializan químicos.

³⁸ Comercio-Otros se refiere a empresas que comercializan otros productos o realizan otras actividades.

³⁹ La actividad Químicos corresponde a empresas cuya actividad esencial es la producción de compuestos químicos.

⁴⁰ Cuaderno Reservado QUIMPAC No. 1. Folio 581. Archivo denominado: "Ventas Años 2007 a 2017 Derivados Cloro - Mar 2018". Ruta de acceso: pregunta 1\Ventas. La Delegatura creó una clasificación de actividad económica de las empresas compradoras de ácido clorhídrico para QUIMPAC. Para asignar la actividad se usó al menos uno de estos criterios: actividad económica reportada en el registro mercantil (tomado del RUES), Nombre/Razón Social o portafolio de servicios reportado en la página web de la compañía. Para el cálculo de las ventas se restaron las cantidades vendidas de **BRINSA** a **QUIMPAC**. Lo anterior dado que, si se incluyeran, se estaría contabilizando dos veces el mismo ácido producido y con ello se alteraría la participación en el mercado. En los datos de ventas se ignoraron las observaciones con al menos una de estas condiciones: cantidades vendidas negativas, valores de venta negativos, cantidades vendidas nulas con valores de venta positivos y valores de venta nulos con cantidades vendidas positivas.

Para asignar la actividad se usó al menos uno de estos criterios: actividad económica reportada en el registro mercantil (tomado del RUES), Nombre/Razón Social o portafolio de servicios reportado en la página web de la compañía.

Gráfico. Evolución de las toneladas importadas de soda cáustica por QUIMPAC (2006 – 2017)Fuente: Elaboración SIC⁴¹

En síntesis, **QUIMPAC** tuvo un nivel de importaciones que osciló aproximadamente entre [REDACTED] y [REDACTED] toneladas al año entre el 2006 y el 2012. Sin embargo, **QUIMPAC** tuvo una caída en las toneladas importadas en el 2013, toda vez que pasó de importar cerca de [REDACTED] toneladas al año en 2012 a cerrar el 2013 con un nivel cercano a las [REDACTED] toneladas importadas. Sin embargo, a partir del 2013 la empresa tuvo un comportamiento creciente al punto de cerrar el 2017 con un número de importaciones cercanas a [REDACTED] toneladas.

13.2.3. MEXICHEM DERIVADOS COLOMBIA S.A.

MEXICHEM es una compañía que tiene como objeto social la producción y comercialización de productos químicos y derivados de la sal. Los principales productos de la compañía son: soda cáustica líquida, Pennclorito® (Hipoclorito de sodio), Mexifloc® (Anhidro y solución), Estearato de Calcio y Diablo Rojo, entre otros⁴².

Como se aprecia en el siguiente gráfico, **MEXICHEM** tuvo un decrecimiento sostenido en las cantidades importadas de soda cáustica durante el periodo comprendido entre el 2006 y el 2010, pues pasó de importar cerca de [REDACTED] toneladas en el 2006 a importar cerca de [REDACTED] toneladas en el 2010. Entre el 2010 y 2011 la empresa creció en su nivel de importaciones cerca de un [REDACTED]%, lo que equivale a un incremento en el nivel de importaciones cercano a las [REDACTED] toneladas. No obstante, la empresa redujo su nivel de importaciones en cerca de 10.000 toneladas entre los años 2011 y 2012, lo cual se traduce en una reducción cercana al [REDACTED]%. En el año 2013, **MEXICHEM** importó cerca de [REDACTED] toneladas que equivalen solo a aproximadamente el [REDACTED]% del total de importaciones realizadas en el 2011. Incluso se destaca que para el 2017, la compañía importó aproximadamente [REDACTED] toneladas de soda cáustica, lo que representa un decrecimiento aproximado de [REDACTED] toneladas durante todo el periodo analizado (equivalente al [REDACTED]%).

⁴¹ Cuaderno Reservado DIAN No. 1. Folio 667 Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". De acuerdo a los datos de importaciones de soda cáustica aportados a la Delegatura por la DIAN, para el desarrollo del presente gráfico se llevó a cabo el siguiente procedimiento: primero, se creó una tabla dinámica en el programa Excel (en el cual estaban los datos) para el desarrollo más práctico de agregación de los datos; segundo, de acuerdo a la variable "Razón Social" la cual muestra las empresas que realizaron importaciones para los distintos periodos, se filtran los datos para la empresa **QUIMPAC** teniendo en cuenta la unificación de nombre para la realización de gráficos anteriores; tercero, sabiendo que los datos de toneladas importadas mensuales de soda cáustica están expresados en la variable "Cantidad", estos se sumaron para cada año teniendo en cuenta la variable temporal "Año Gravable", sin embargo, dado que ya se habían filtrado los datos para que solo se tuvieran en cuenta los relacionados con la empresa **QUIMPAC**, entonces se obtuvieron las toneladas importadas anualmente (medidas en kilogramos) de la empresa **QUIMPAC**; por último, para llevar a cabo un análisis más práctico en términos de datos, se cambia la medida de las toneladas importadas anualmente de **QUIMPAC** de kilogramos a toneladas, esto al dividir cada uno de los datos anuales por mil (1000) y obtener los datos de toneladas importadas por **QUIMPAC** medidas en toneladas las cuales se reflejan en el presente gráfico.

⁴² La caracterización de la actividad comercial de la empresa está basada en lo establecido en su certificado de existencia y representación legal, así como en su página web.

Gráfico. Evolución de las toneladas importadas de soda cáustica por MEXICHEM (2006 – 2017)Fuente: Elaboración SIC⁴³**13.2.4. TRICHEM DE COLOMBIA S.A.S.**

TRICHEM es una empresa constituida en Colombia en el 2006 bajo el nombre de **TRICON ENERGY COLOMBIA S.A.**, que finalmente cambió su razón social en el 2012 a **TRICHEM DE COLOMBIA S.A.S.** El objeto social de la compañía es la comercialización de productos químicos en Colombia y en el exterior. Para llevar a cabo su actividad comercial recurre a las actividades de compra, venta, distribución, empaque, transporte y almacenamiento⁴⁴.

En el siguiente gráfico se presentan las importaciones de soda cáustica efectuadas por **TRICHEM** para el periodo comprendido entre el 2006 y el 2017.

Gráfico. Evolución de las toneladas importadas de soda cáustica por TRICHEM (2006 – 2017)Fuente: Elaboración SIC⁴⁵

⁴³ Cuaderno Reservado DIAN No. 1. Folio 667. Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". De acuerdo a los datos de importaciones de soda cáustica aportados a la Delegatura por la **DIAN**, para el desarrollo del presente gráfico se llevó a cabo el siguiente procedimiento: primero, se creó una tabla dinámica en el programa Excel (en el cual estaban los datos) para el desarrollo más práctico de agregación de los datos; segundo, de acuerdo a la variable "Razón Social" la cual muestra las empresas que realizaron importaciones para los distintos periodos, se filtran los datos para la empresa **MEXICHEM** teniendo en cuenta la unificación de nombre para la realización de gráficos anteriores; tercero, sabiendo que los datos de toneladas importadas mensuales de soda cáustica están expresados en la variable "Cantidad", estos se sumaron para cada año teniendo en cuenta la variable temporal "Año Gravable", sin embargo, dado que ya se habían filtrado los datos para que solo se tuvieran en cuenta los relacionados con la empresa **MEXICHEM**, entonces se obtuvieron las toneladas importadas anualmente (medidas en kilogramos) de la empresa **MEXICHEM**; por último, para llevar a cabo un análisis más práctico en términos de datos, se cambió la medida de las toneladas importadas anualmente de **MEXICHEM** de kilogramos a toneladas, esto al dividir cada uno de los datos anuales por mil (1000) y obtener los datos de toneladas importadas por **MEXICHEM** medidas en toneladas las cuales se reflejan en el presente gráfico.

⁴⁴ La caracterización de la actividad comercial de la empresa está basada en lo establecido en su certificado de existencia y representación legal, así como en su página web.

⁴⁵ Cuaderno Reservado DIAN No. 1. Folio 667. Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". De acuerdo a los datos de importaciones de soda cáustica aportados a la Delegatura por la **DIAN**, para el desarrollo del presente gráfico se llevó a cabo el siguiente procedimiento: primero, se creó una tabla dinámica en el programa Excel (en el cual estaban los datos) para el desarrollo más práctico de agregación de los datos; segundo, de acuerdo a la variable

Desde el 2007 hasta el 2010, **TRICHEM** tuvo un comportamiento decreciente en las toneladas importadas, pues pasó de importar cerca de [REDACTED] toneladas en el 2007 a importar aproximadamente [REDACTED] toneladas en el 2010, lo que se traduce en una reducción de un poco más de [REDACTED] toneladas importadas en ese periodo. Sin embargo, a partir del 2011 la tendencia de las toneladas importadas por la compañía fue creciente. En efecto, la empresa pasó de importar cerca de [REDACTED] toneladas en el 2011 a importar aproximadamente [REDACTED] en el 2012, es decir, se presentó un crecimiento cercano al [REDACTED]% en un año. En el 2016 la empresa importó cerca de [REDACTED] toneladas en el año.

13.3. CONCLUSIONES

En Colombia solamente existen dos plantas químicas productoras de cloro gaseoso y soda cáustica. Una de esas plantas es operada por **QUIMPAC** y la otra por **BRINSA**, y están ubicadas en el Valle del Cauca y Cundinamarca, respectivamente. Estas empresas principalmente abastecen el mercado nacional de cloro líquido, ácido clorhídrico e hipoclorito de sodio. Lo anterior implica que es razonable calificar la situación de competencia como oligopólica.

Por las características del mercado colombiano, la demanda de cloro es inferior al potencial de la producción de estas plantas (superavitaria), mientras que la demanda de soda cáustica líquida es mayor que la producción nacional (deficitaria), razón por la cual gran parte de la demanda nacional de soda cáustica líquida se atiende con producto importado.

Para el proceso de importación de soda cáustica a Colombia se requieren algunos permisos de orden legal por ser una sustancia controlada y, adicionalmente, se necesita de una estructura especializada para almacenar el producto importado para que desde allí se distribuya y comercialice. La actividad de importación de soda cáustica a Colombia se encuentra altamente concentrada en unas pocas empresas. Así, en el periodo comprendido entre 2006 y 2017 alrededor del 84.3% de este producto fue importado por **BRINSA**, **QUIMPAC**, **TRICHEM** y **MEXICHEM**.

El ácido clorhídrico y el hipoclorito de sodio, por ser derivados del cloro, mantienen una relación proporcional de complementariedad frente a la producción de cloro, es decir, la producción y comercialización de una tonelada de estos productos es equivalente a una determinada cantidad de cloro puesta en el mercado. Por lo tanto, cualquier modificación en el volumen producido de ácido clorhídrico y de hipoclorito de sodio puede verse como un cambio en el nivel de producción de cloro.

El nivel de ocupación de las plantas cloro-soda está determinado por la cantidad de cloro gaseoso producido y efectivamente comercializado, incluyendo sus derivados: el cloro líquido, el ácido clorhídrico y el hipoclorito de sodio. En consecuencia, entre más alta sea la producción de cloro líquido, ácido clorhídrico e hipoclorito de sodio, mayor es el nivel de ocupación de la planta.

En Colombia, el cloro y sus derivados son demandados por empresas que están presentes en actividades de poco valor agregado en la elaboración de bienes o servicios, pero que son de vital importancia; por ejemplo, los acueductos, que son los principales clientes de cloro líquido en el país, lo usan para potabilizar el agua. Otro ejemplo importante es el caso de la industria papelera la cual ha necesitado a lo largo de estos años la utilización de cloro para atender las necesidades de producción de papel en Colombia⁴⁶.

DÉCIMO CUARTO: Que una vez identificados los productos que incumben a la presente actuación, corresponde ahora exponer, con fundamento en el material probatorio recaudado hasta este punto, los aspectos fácticos relevantes para el caso, así como también valorar los comportamientos que se

"Razón Social" la cual muestra las empresas que realizaron importaciones para los distintos periodos, se filtran los datos para la empresa **TRICHEM** teniendo en cuenta la unificación de nombre para la realización de gráficos anteriores; tercero, sabiendo que los datos de toneladas importadas mensuales de soda cáustica están expresados en la variable "Cantidad", estos se sumaron para cada año teniendo en cuenta la variable temporal "Año Gravable", sin embargo, dado que ya se habían filtrado los datos para que solo se tuvieran en cuenta los relacionados con la empresa **TRICHEM**, entonces se obtuvieron las toneladas importadas anualmente (medidas en kilogramos) de la empresa **TRICHEM**; por último, para llevar a cabo un análisis más práctico en términos de datos, se cambia la medida de las toneladas importadas anualmente de **TRICHEM** de kilogramos a toneladas, esto al dividir cada uno de los datos anuales por mil (1000) y obtener los datos de toneladas importadas por **TRICHEM** medidas en toneladas las cuales se reflejan en el presente gráfico.

⁴⁶ Como se evidenció anteriormente, la industria papelera es una de las principales actividades que demanda cloro a la empresa **QUIMPAC**. A lo largo de estos años, compañías como **CARVAJAL PULPA Y PAPEL S.A.** compraron este producto para el blanqueamiento del papel, operación que representó un poco más del 27% de las ventas de cloro realizadas por **QUIMPAC** entre los años 2007 y 2017.

encuentren demostrados para determinar si prestan mérito para formular una imputación en este caso.

14. IMPUTACIÓN FÁCTICA

A continuación se realizará la descripción fáctica, por una parte, de las conductas atribuibles a **BRINSA** y **QUIMPAC** en relación con el cloro y sus derivados (ácido clorhídrico e hipoclorito de sodio) y, por otra parte, de las conductas atribuibles a **BRINSA**, **QUIMPAC**, **MEXICHEM** y **TRICHEM** en relación con la soda cáustica. Esta descripción está compuesta por una explicación general de la dinámica de coordinación, la determinación de su objeto o finalidad y la precisión de su esquema de funcionamiento.

14.1. Descripción general de las conductas atribuibles a **BRINSA** y **QUIMPAC** en relación con el cloro, el ácido clorhídrico y el hipoclorito de sodio

La Delegatura recaudó material probatorio suficiente para concluir que aproximadamente desde el año 2002 y al menos hasta finales del año 2014, **BRINSA** y **QUIMPAC** habrían coordinado su comportamiento en relación con la comercialización de cloro, ácido clorhídrico e hipoclorito de sodio con el propósito de mantener estables los niveles de producción de sus plantas de cloro-soda y de generar mayores beneficios como resultado de la operación.

El acuerdo que las empresas referidas habrían celebrado y ejecutado puede describirse en dos partes: la primera está referida a los clientes que directamente atendían **BRINSA** y **QUIMPAC** – principalmente los operadores de acueductos de varios municipios del país– y la segunda a los distribuidores encargados de la comercialización de cloro y sus derivados.

En relación con el acuerdo que versó sobre los clientes que **BRINSA** y **QUIMPAC** atienden de manera directa, las evidencias recaudadas por esta Delegatura permiten concluir que el comportamiento presuntamente coordinado habría consistido en que esas compañías decidían conjuntamente cuál de las dos atendería a un determinado cliente demandante de los productos objeto del acuerdo. Para efectos de materializar la repartición que concertaban, **BRINSA** y **QUIMPAC** fijaban de manera concertada los precios que ofrecerían a cada uno de los clientes objeto de la repartición.

En lo que atañe a la parte del acuerdo que versó sobre los distribuidores encargados de la comercialización de cloro y sus derivados, el material probatorio recaudado permite concluir que **BRINSA** y **QUIMPAC** preseuntamente acordaron, tanto abstenerse de ofrecer sus productos a los distribuidores que tuvieran relación con la otra empresa integrante del acuerdo, como determinar de manera concertada el precio al que los distribuidores podrían ofrecer los productos objeto del comportamiento analizado.

14.1.1. El objeto de las conductas adelantadas por **BRINSA** y **QUIMPAC**

En este aparte la Delegatura presentará las pruebas que acreditarían la existencia de las conductas anunciadas previamente, orientadas a que **BRINSA** y **QUIMPAC** dejaran de competir entre sí por los potenciales clientes con el propósito de mantener una producción estable en sus respectivas plantas de cloro-soda y, adicionalmente, garantizar la colocación en el mercado de todo el cloro producido. Es importante aclarar que, con el propósito de lograr una mejor organización de la exposición – principalmente estructurada desde una perspectiva cronológica–, en este aparte se presentarán las pruebas que acreditan, tanto los aspectos del acuerdo entre **BRINSA** y **QUIMPAC** en relación con los clientes que atendían directamente, como aquellos referidos a los distribuidores del cloro y sus derivados.

Como se explicó al describir el mercado relevante para esta actuación administrativa, mientras la producción de cloro y soda cáustica es simultánea, el consumo de cloro y soda cáustica no es igual, pues es más el cloro que se produce que el que se consume y, en lo que tiene que ver con la soda cáustica, su producción no alcanza a cubrir toda la demanda en el país. Esta circunstancia es el elemento fundamental que subyace a los acuerdos entre **BRINSA** y **QUIMPAC**. De lo anterior da cuenta lo narrado por [REDACTED] ([REDACTED]) en declaración del 18 de octubre de 2017⁴⁷:

⁴⁷ Cuaderno reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 10-58-19-013". Ruta de acceso: "17-183350-181017". Minuto 11:52.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

"(...)

[REDACTED]: (...) Colombia tiene un superávit de cloro, cuando digo superávit es que es más el cloro que producimos que el que el país tiene capacidad de consumir.

La soda cáustica pasa lo contrario, la soda cáustica, el país tiene un déficit de soda cáustica. Hoy, cuando uno revisa las estadísticas de importación de soda cáustica, año 2017 a septiembre y también el año 2016, observamos que el país hoy produce el 60% como el 58% de la soda que consume y el resto el 40 - 42% es importado básicamente de dos países, de los Estados Unidos desde el Golfo de México y desde Perú desde el Callao hasta Buenaventura, (...).

Esta situación de desequilibrio fue la que motivó la existencia de acuerdos entre **BRINSA** y **QUIMPAC** en el mercado del cloro en Colombia, tal como lo refirió [REDACTED] ([REDACTED]) en la mencionada declaración⁴⁸:

"(...)

[REDACTED]: (...) Estas dos compañías, **BRINSA** y **QUIMPAC**, tenían establecido y tuvieron establecido durante un tiempo, antes de mi llegada a **BRINSA** y durante mi llegada a **BRINSA**, del cual yo participé y del cual yo también tuve actuaciones en distribución del mercado, distribución de clientes de cloro, que es lo que les voy a narrar ahora y se hizo en cloro porque el cloro era el producto que tenía dificultades de ser colocado en los clientes. (...).

Y más adelante precisó⁴⁹:

"(...)

[REDACTED]: La distribución era en cloro y en acueductos. ¿Por qué? Porque como yo dije al principio, el cloro era el producto que había superávit, o sea una buena gestión de un gerente de la planta de cloro-soda es que logre colocar todo el cloro para poder producir más soda y vender más soda (...).

En el mismo sentido, y sobre la forma de colocar cloro en el mercado, [REDACTED] ([REDACTED]) en declaración del 2 de noviembre de 2017 especificó⁵⁰:

"(...)

[REDACTED]: (...) ¿cómo evacuamos cloro? de dos formas: una, vendiéndolo como tal y la otra, poniéndolo en ácido clorhídrico o en hipoclorito de sodio. Tú puedes hacer soda con cloro o puedes hacer soda y a la par ácido clorhídrico e hipoclorito una de las dos opciones, entonces digamos que el éxito de la producción de soda depende de todo lo que tú puedas poner de los otros tres productos (...).

Adicionalmente, en declaración rendida el 2 de noviembre de 2017 por [REDACTED] ([REDACTED]) se corroboró el fundamento alrededor del cual se generaron los acuerdos entre **BRINSA** y **QUIMPAC**⁵¹:

"(...)

[REDACTED]: Ese es el eje central del acuerdo porque, pues, si el balanceo de la planta de cloro soda no pone el cloro, deja de producir soda y deja de vender soda, y digamos que yo creo que a raíz de eso fue que las compañías hicieron acuerdos y repartición de mercados, de manera que cada una de ellas tuviera su porción necesaria para poder poner a funcionar sus tasas de manera eficiente, entonces ahí es donde todo arranca (...).

⁴⁸ Cuaderno reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 10-58-19-013". Ruta de acceso: "17-183350-181017". Minuto 18:21.

⁴⁹ Cuaderno reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 10-58-19-013". Ruta de acceso: "17-183350-181017". Minuto 49:23.

⁵⁰ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 11:21.

⁵¹ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 12:21.

14.1.2. Funcionamiento del acuerdo

La Delegatura pudo determinar que, con el fin de alcanzar el propósito antes indicado, **BRINSA** y **QUIMPAC** habrían implementado un esquema de funcionamiento compuesto por varias actividades, a saber: (i) la concertación y el cumplimiento de compromisos de asignación de clientes y fijación de precios entre **BRINSA** y **QUIMPAC** y (ii) la adopción de medidas tendientes al sostenimiento de dichos compromisos, tales como la preparación e intercambio de información sensible – principalmente sobre clientes y precios– y la materialización de formas de compensación en caso de desequilibrio, entre otras.

La Delegatura, entonces, procederá en los siguientes apartes a exponer estas actividades y a presentar la evidencia encontrada que soportaría la ocurrencia de los hechos descritos.

14.1.2.1. Sobre la concertación y el cumplimiento de compromisos de asignación de clientes y de precios entre **BRINSA** y **QUIMPAC**

La Delegatura encontró evidencia suficiente para establecer que **BRINSA** y **QUIMPAC** se habrían distribuido de forma concertada los clientes que cada empresa atendería, así como también habrían fijado de manera coordinada los precios a los que se ofrecería el cloro y sus derivados, esto es, ácido clorhídrico e hipoclorito de sodio. Los clientes sobre los que habría recaído este comportamiento habrían sido, principalmente, las empresas que operan los acueductos de múltiples municipios del país, que compran cloro para el tratamiento y desinfección del agua en sus plantas. A continuación se presentarán las pruebas recaudadas que soportan la anterior afirmación.

En declaración del 18 de octubre de 2017, [REDACTED] ([REDACTED]) narró cómo, durante su proceso de inducción en la empresa llevado a cabo en octubre de 2012, tuvo conocimiento de la existencia de las prácticas descritas cuando indagó sobre las políticas de ventas que tenía la empresa. El declarante afirmó lo siguiente⁵²:

"(...)

[REDACTED]: *Entonces empiezo la inducción (...) y pregunto a [REDACTED] que es la que me hace la inducción, '¿Por qué no vendemos más cloro?', '¿cómo es posible que, si en Colombia hay un mercado de 14.000 toneladas, nosotros estamos vendiendo 5.600 – 6.000 toneladas?', '¿Por qué no vendemos más cloro?'*

*Entonces ella me responde que la compañía tiene un acuerdo con **QUIMPAC** para hacer una distribución del mercado y que es mejor tener menos toneladas pero ganar más, que tener muchas toneladas y ganar menos, ese era el criterio que tenían. Yo no pregunté quién había definido eso, la práctica se llevaba a cabo desde hacía mucho tiempo, por lo visto, yo no pregunté quién lo había definido, pero estaba definido y tenían unos canales de conversación abiertos. El canal recaía en el Gerente de la Unidad de Industrial (...)"*

En el mismo sentido, el declarante hizo referencia a una reunión sostenida en noviembre de 2012 en las oficinas de **QUIMPAC** en Cali con **MAURICIO MEJÍA PARDO** (Gerente General de **QUIMPAC**) y **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial de **QUIMPAC**), en la que abiertamente se habría puesto de presente la existencia de contactos entre **BRINSA** y **QUIMPAC** dirigidos a la repartición de clientes y la fijación de precios del cloro. De este modo, y haciendo referencia a lo dicho por **MAURICIO MEJÍA PARDO** durante el encuentro, [REDACTED] ([REDACTED]) señaló durante su declaración⁵³:

"(...)

[REDACTED]: *(...) Entonces esa reunión transcurrió en que él dijo 'esto nadie se entera, esto lo hemos manejado por años así, esto no tiene ningún problema, esto debe seguir' (...) y la reunión terminó y quedamos de acuerdo en que íbamos a seguir como estamos (...)"*

Sobre la forma como se ponía en práctica la repartición de clientes entre **BRINSA** y **QUIMPAC**, la Delegatura pudo determinar que la estrategia utilizada consistía en el compromiso de que una

⁵² Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 10-58-19-013". Ruta de acceso: "17-183350-181017". Minuto 23:35.

⁵³ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 10-58-19-013". Ruta de acceso: "17-183350-181017". Minuto 36:58.

empresa ofertara o cotizara a precios no competitivos, previamente discutidos y aprobados entre ambas compañías, para que la otra empresa se quedara con el negocio.

Así, [REDACTED] ([REDACTED]), en la declaración citada, explicó el esquema de funcionamiento cuando se trataba de clientes asignados a **QUIMPAC**⁵⁴:

"(...)

[REDACTED]: (...) Entonces, yo [REDACTED], lo que le digo es 'cotice' y le doy unos valores de cotización. Esos valores de cotización son valores para no ganarnos la licitación, para que **QUIMPAC** siga con esos contratos que tenía, los pueda renovar y pueda vender.

(...)

[REDACTED]: Estos precios que yo di, yo los consulté con el señor **HOLGUÍN**, o sea que tomé el teléfono y yo llamé al señor **HOLGUÍN** y él me dio sus precios para cotizar, 'cotice así [REDACTED]'.

(...)

[REDACTED]: (...) la forma que se operaba era que yo le colocaba un mensaje de WhatsApp o lo llamaba telefónicamente y él me decía el precio, o le colocaba o me decía 'no, lo voy a revisar' y entonces me llamaba de vuelta o me colocaba un mensaje de vuelta y me decía 'este es el precio al que usted debe ir' (...).

Y en la misma línea, sobre los clientes que eran asignados a **BRINSA** el declarante señaló:

"(...)

[REDACTED]: La mecánica era exactamente igual, lo que pasa es que no lo tengo documentado en correos porque lo hacía yo o en esos chats, pero también era igual, ¿cómo es? Digamos, íbamos a licitar un acueducto, llegaba por ejemplo, por ejemplo, recuerdo el Acueducto de Bogotá, que fue también por esa época, entonces también le dijimos 'aquí **QUIMPAC** vaya al tope por favor', en esta licitación se hizo así y la mecánica era exactamente igual (...).

Sobre este punto, es relevante llamar la atención acerca de lo narrado por [REDACTED] ([REDACTED]) en relación con los precios ofertados a los clientes que se distribuían entre **BRINSA** y **QUIMPAC**. Como se pasa a presentar, el declarante admitió que las empresas investigadas, de haber actuado de manera independiente en desarrollo de una dinámica de competencia, habrían podido ofrecer mejores precios que los que efectivamente ofrecieron en los casos en los que se materializó el acuerdo que se viene describiendo. El declarante afirmó lo siguiente⁵⁵:

"(...)

DELEGATURA: ¿Qué relación tienen, en proporción, los precios fijados con los precios que podría ofrecer **BRINSA** para ganar esas licitaciones? ¿Usted hizo en algún momento ese cálculo?

[REDACTED]: Todas esas licitaciones, doctor, si nosotros las quisiéramos ganar, las podíamos haber ganado.

Digamos que, si nosotros hubiéramos tenido la voluntad, pues yo habría cotizado muy por debajo del tope de la licitación y muy seguramente, pues **QUIMPAC** al perder la primera y se diera cuenta que la actitud era otra, tendría que haber corregido también, y en la futura pues, los precios se irían hacia abajo y habría, digamos, como un equilibrio del mercado y el mercado se equilibraría bajando los precios, eso habría pasado (...).

La situación fáctica descrita, referida por [REDACTED] ([REDACTED]) en los apartes de su declaración citados, fue corroborada por [REDACTED]

⁵⁴ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 10-58-19-013". Ruta de acceso: "17-183350-181017". Minuto 55:13.

⁵⁵ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 10-58-19-013". Ruta de acceso: "17-183350-181017". Minuto 56:57

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

(), que en el curso de la declaración que rindió el 2 de noviembre de 2017 hizo referencia a lo sucedido en su inducción para el momento en el cual ingresó a **BRINSA** (), así como a las reuniones internas que normalmente sostenía el área de industria de esa compañía.

En relación con los hechos sucedidos en la inducción de () para el momento de su ingreso a **BRINSA** (), cuyo proceso estuvo a cargo de (), () precisó lo siguiente⁵⁶:

"(...)

(): Pero también me dijo que a los distribuidores de la competencia nosotros tampoco llegábamos; o sea **BRINSA** respetaba los distribuidores de la competencia y la competencia respetaba los distribuidores de **BRINSA** (...)"

Y sobre las reuniones periódicas de la unidad de industria de **BRINSA** la declarante indicó⁵⁷:

(): En esas reuniones empecé a darme cuenta que había un arreglo en precios y una repartición del mercado para el cloro del país. ¿Cómo me daba cuenta? Se hablaba en la reunión libremente, era un tema normal, era un tema comercial del día a día (...)"

Adicionalmente explicó⁵⁸:

"(...)

(): (...) Pero más o menos lo que escuché es que **QUIMPAC** estaba en las zonas aledañas lo más cercano a él, estaba en el Valle del Cauca, en todos los acueductos cercanos al Valle del Cauca y estaba en el Eje Cafetero y algunos acueductos de la costa; y **BRINSA** pues participaba en los acueductos que estaban cerca a Bogotá, el departamento de Cundinamarca, algunos de la Costa y Neiva, Huila, todo lo que estaba más cerca a Bogotá.

(...)"

Sobre este punto, () en diligencia del 26 de junio de 2018 rendida en el marco del **PBC**, aportó como prueba un mapa del territorio nacional colombiano en el que se evidencia que la distribución del mercado, en relación con el cloro entre **BRINSA** y **QUIMPAC**, era equitativa. Por una parte, se identifican los acueductos asignados a **BRINSA** (antes **REFISAL**) con una estrella y por otra parte, se identifican los acueductos asignados a **QUIMPAC** (antes **PRODESAL**) con una bandera.

De conformidad con lo narrado por () el mapa refleja la situación del mercado del cloro del año 2002 o 2003⁵⁹:

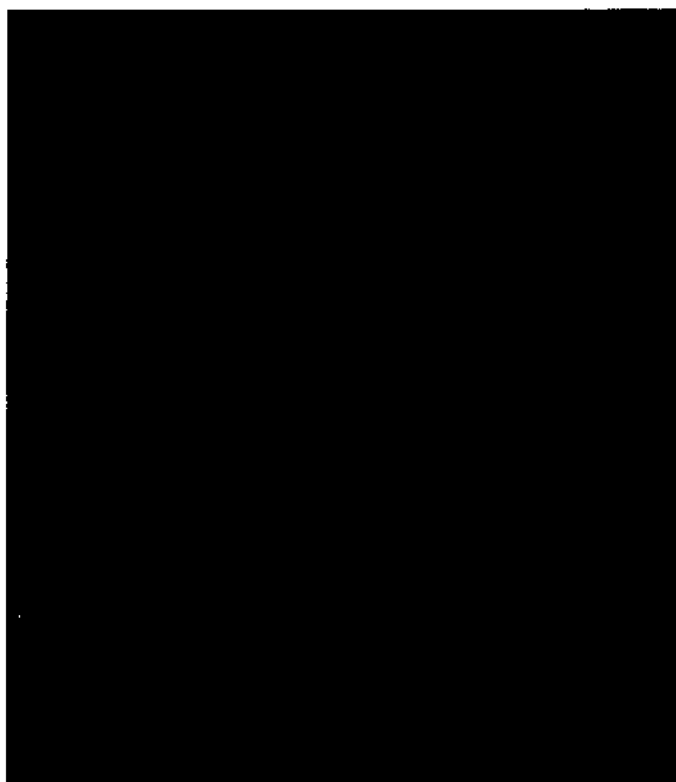
⁵⁶ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de (). Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 6:21.

⁵⁷ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de (). Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 17:49.

⁵⁸ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de (). Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 18:59.

⁵⁹ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1614. Declaración de (). Archivo denominado: "0 - 2018-06-26 08-50-08-037". Ruta de acceso: 17-183356-260618. Minutos 46:07 y 54:10.

Imagen. "DISTRIBUCIÓN ACUEDUCTOS CIUDADES CAPITALES"

Fuente: Expediente⁶⁰.

Es importante anotar que la descrita repartición de clientes, a su vez, facilitaba la aplicación de incrementos de precios en forma coordinada, tal y como lo manifestó [REDACTED] ([REDACTED]), en los siguientes términos⁶¹:

"(...)

[REDACTED]: *Generalmente se incrementan precios a principio de año y en algunas oportunidades en enero, en otras en febrero, a veces nos vamos a marzo, eso depende de la instrucción, en ese entonces quien daba la instrucción de incrementos de precio era el gerente comercial [REDACTED]. Él nos decía en qué porcentaje debíamos incrementar y más o menos en qué fecha. A partir de febrero 15 se da el incremento y también nos decía 'no se preocupen que ya he hablado con MEXICHEM y con QUIMPAC y ellos van a incrementar precios en tales porcentajes y en tales meses', entonces digamos que vamos a la par.*

(...)

Para lograr que fuéramos más o menos en las mismas fechas y no tuviéramos pérdidas de clientes en uno o dos meses por diferencias en incremento.

(...)"

Llama la atención la mención que la declarante hace de **MEXICHEM**. Sin embargo, la Delegatura no encontró evidencia adicional que acredite la presunta participación de esta empresa en los hechos descritos hasta este punto y su relación con la fijación concertada de precios y distribución coordinada de clientes demandantes de cloro, el ácido clorhídrico y el hipoclorito de sodio.

Por su parte, [REDACTED] ([REDACTED]), en la declaración que rindió el 2 de noviembre de 2017 manifestó lo siguiente sobre la forma en que se materializaba la asignación de los clientes que se viene comentando⁶²:

⁶⁰ *Ibidem*.

⁶¹ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 49:27.

⁶² Cuaderno Reservado SIC No. 3. Folio 1594. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 14-30-21-022". Ruta de acceso: 17183350-021117. Minuto 25:02.

(...)

[REDACTED]: ¿Entonces en cloro qué existía? En cloro existía el acuerdo de precios para presentarnos en las solicitudes privadas de oferta que hacen los acueductos, entonces llegaba una solicitud de Empresas Públicas de Neiva, por decir algo, para el estudio de mercado previo que ellos hacen para poder establecer el presupuesto oficial. Entonces yo establecía un precio de acuerdo a los márgenes de la compañía, al costo del producto, al costo de los fletes y yo ese precio lo iba y lo consultaba con el gerente a cargo que en ese momento era [REDACTED], cierto, hasta el 2012, yo consultaba los precios con [REDACTED] y le decía 'mira este es el precio que nosotros podemos cotizar, yo sugeriría que le dijeras a nuestros amigos que cotizaran a determinado precio', es decir si yo cotizaba a 3500 yo podría sugerir un precio de 3700 (...)"

Esta dinámica fue corroborada por [REDACTED] ([REDACTED]), quien también explicó en qué consistían los compromisos adquiridos con QUIMPAC. Al respecto señaló⁶³:

(...)

[REDACTED]: (...) generalmente partía de una licitación entonces eso se publica o en algunas oportunidades le llega directamente a la persona encargada. Ejemplo: si el acueducto está cerca a la zona de Cundinamarca, generalmente le llegaba a [REDACTED] (...) salía la licitación, se definía si era un acueducto que iba a atender BRINSA o no lo iba a atender, si lo iba a atender, voy a empezar por si lo iba a atender, si lo iba a atender, que generalmente eran los de Cundinamarca, o sea, generalmente eran los de la ingeniera [REDACTED] (...)

(...)

[REDACTED]: (...) ella proponía un precio, decía: [REDACTED] mira este es el precio que yo propongo' y le decía a [REDACTED] 'comunicate con QUIMPAC y por favor díles que se vayan a tal precio', el precio al que proponía [REDACTED] era superior en alguna suma a la cotización que ella iba a hacer. Él se comunicaba con la persona encargada y cuando hablaba con la persona encargada y tenía el precio, perdón, digamos que, anunciado o había dicho a qué más o menos precio se podía ir ella, generalmente, él generalmente decía 'ah, mira yo ya hablé y tranquila vete a ese precio' o digamos que autorizaba el precio al que ella tenía que cotizar (...)"

Sobre este mismo punto, [REDACTED] ([REDACTED]) agregó lo siguiente⁶⁴:

[REDACTED]: (...) era una condición normal de compañía él decía listo, ya hablé, el precio aprobado es tal (...) y como me tocó a [REDACTED], me consta que él me dio el precio al que debía participar al estudio de mercado después de haber hablado con ANDRÉS HOLGUÍN de QUIMPAC, el precio al que debíamos ofertar eso, y él me decía 'ya hablé con ANDRÉS, CRISTINA, ya hablé, el precio es tal' y obedecía y participaba (...)"

Por otra parte, [REDACTED] ([REDACTED]) manifestó que también fue testigo de las reuniones periódicas mencionadas por [REDACTED] ([REDACTED]), las cuales dan cuenta de la manera como desde [REDACTED] se emitían instrucciones encaminadas a respetar los clientes de QUIMPAC.

Sobre este punto, al rendir declaración [REDACTED] ([REDACTED]) hizo referencia a la situación particular de [REDACTED] ([REDACTED]), quien hasta su salida de BRINSA, en [REDACTED], se encargaba de los proyectos con presencia en la [REDACTED]. Los acueductos de estas zonas, como ya se mencionó con fundamento —entre otros medios de prueba— en la declaración de [REDACTED] ([REDACTED]), fueron asignados a QUIMPAC en cumplimiento de los acuerdos descritos. La declarante referida afirmó lo siguiente⁶⁵:

⁶³ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 25:23.

⁶⁴ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 29:17.

⁶⁵ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1594. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 14-30-21-022". Ruta de acceso: 17183350-021117. Minuto 37:05.

"(...)

[REDACTED]: Porque ella manifestaba en todas las reuniones de ventas en las que les mencione que se hacían, primero con [REDACTED], después, semanalmente los viernes, también con [REDACTED], ella manifestaba su descontento por el no cumplimiento de presupuesto debido a que no podía tocar esos acueductos. Entonces ella decía '¡ah! estoy incumpliendo, no voy a ganar comisiones', no sé qué, se quejaba todo el tiempo por eso, porque decía 'es que no me dejan tocar esos acueductos, son de **QUIMPAC**'.

(...)

[REDACTED]: (...) en las licitaciones de la zona de influencia de, digamos, de [REDACTED] siempre se ganaba las licitaciones **QUIMPAC**. Es más, **QUIMPAC** nos sugería, el precio sugerido de venta de **QUIMPAC** hacia nosotros siempre estaba por encima del presupuesto oficial. En varias ocasiones, cuatro, cinco, seis veces, escuché a [REDACTED] decir delante de mí: 'es que es absurdo que me hagan hacer el oso de presentarme en una solicitud de ofertas privadas, o en lo que sea, en una oferta por encima del presupuesto oficial, porque van a creer que yo soy tonta' decía ella, y pues era cierto, o sea, uno no se presenta por encima del presupuesto oficial porque ya está por fuera de una.

(...)

[REDACTED]: (...) en la zona de [REDACTED] la instrucción era que los acueductos de **QUIMPAC** no se tocan (...)"

[REDACTED] ([REDACTED]) también manifestó haber sido testigo de situaciones particulares en las que [REDACTED] ([REDACTED]) recibía la instrucción expresa de no competir por los clientes asignados a **QUIMPAC**⁶⁶:

"(...)

[REDACTED]: (...) en las reuniones hablábamos de los clientes de todas, hablábamos de los clientes de las cuatro, de todos los departamentos que atendíamos en el país y ahí se tocaban esos temas y [REDACTED], que era la persona que atendía la [REDACTED] siempre estaba insistiendo, o a veces, digamos que, acosando al gerente del área para que le entregara algunos precios de cloro a los cuales ella debía cotizar en algunos de los acueductos que no debía ganar o en algunos acueductos que sí debía ganar (...)"

Y posteriormente agregó⁶⁷:

"(...)

[REDACTED]: Eso era clarísimo cuando ella le decía a [REDACTED] 'voy a ir a [REDACTED], el presupuesto oficial es tanto dime por favor después que hables con él, con la persona de **QUIMPAC**, a cómo debo cotizar' y también le preguntaba si debía cotizar, si no debía cotizar. Digamos que era un tema frecuente en las reuniones.

(...)

[REDACTED]: También le preguntaba si ya había hablado con **QUIMPAC** y habían definido a cómo iba a ir **QUIMPAC** a acueductos que ella sí debía ganar. La verdad es que como ella estaba en la [REDACTED] y pues tenía pocos que podía atender. Entonces generalmente a los que ella iba o licitaba no se los ganaba. Ella todo el tiempo se está quejando porque los precios que le daban para cotizar a aquellos acueductos que ella no se podía ganar estaban incluso por encima del presupuesto oficial. Ella decía 'por qué me ponen a hacer una cosa de estas o sea esos precios no son lógicos, deben estar al menos dentro del presupuesto oficial'.

[REDACTED]: El problema es que cuando **QUIMPAC** cotizaba, generalmente se iba al límite del presupuesto oficial, o sea, él se lo quería ganar pero se iba al límite

⁶⁶ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 18:09.

⁶⁷ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 19:25.

del presupuesto oficial, entonces a [REDACTED], que no se lo iba a ganar, le tocaba irse por encima del presupuesto oficial. Eso pues es irracional que uno licite o que participe en una licitación donde ni siquiera va estar por dentro de las opciones pero igual esa es la instrucción, y ella lo hacía, ella se quejaba, pero lo hacía.

(...)

[REDACTED]: (...) ¿Cómo me doy cuenta? porque se quejaba todo el tiempo, todo el tiempo ella decía 'tengo que cotizar, pero cómo me ponen a cotizar a ese precio, pero cómo por encima del presupuesto oficial, pero cómo me pones a hacer eso, pero es que estamos quedando mal, pero es que se van a dar cuenta, es que la gente no es boba' (...)

(...)

[REDACTED]: Ella llamaba a [REDACTED] y le decía 'mira el presupuesto oficial es tal, llámame por favor a **ANDRÉS HOLGUÍN** a ver a cómo debo cotizar' y **ANDRÉS HOLGUÍN** le decía a [REDACTED] cómo debía cotizar, y [REDACTED] le comunicaba a [REDACTED] a cómo y ella se quejaba y decía 'pero otra vez por encima del presupuesto oficial, estamos quedando mal', así tal cual, entonces eso era lo que pasaba cuando **BRINSA** no se los iba a ganar. Se acordaba cuándo se iban a ganar y cuándo no, de manera diferente, pero se acordaban ambos (...)

Sobre el particular, [REDACTED] ([REDACTED]) en declaración rendida el 26 de junio de 2018 reiteró haber tenido conocimiento de la existencia del acuerdo entre **BRINSA** y **QUIMPAC** en relación con el mercado del cloro y sobre la metodología que las empresas cartelistas habrían utilizado para materializar los compromisos previamente adquiridos. Al respecto, afirmó⁶⁸:

"(...)

DELEGATURA: Durante el tiempo que usted ejerció ese cargo en la compañía **BRINSA** ¿tuvo usted conocimiento de prácticas restrictivas de la competencia, adelantadas por la compañía?

[REDACTED]: Sí, desde que yo entré el manejo, pues que se daba, sobretodo en el mercado del cloro, era en la [REDACTED], **nos presentábamos a todas las ofertas comerciales que nos indicaban los clientes, estoy hablando de acueductos, pero no, no ganábamos.**

Y en la costa atlántica era distinto, allí sí ganábamos los negocios.

Con ocasión de la metodología utilizada por **BRINSA** y **QUIMPAC** para presentarse a las invitaciones que realizaban las empresas de acueductos y alcantarillado para el suministro de cloro,

[REDACTED] ([REDACTED]) manifestó⁶⁹:

"(...)

[REDACTED]: La metodología de estas empresas es que sacan un presupuesto oficial para la invitación y en la [REDACTED] donde hago alusión a que no ganábamos, **la competencia QUIMPAC se presentaba en el techo del presupuesto oficial, entonces pues por muchos años, yo presenté las licitaciones por fuera del presupuesto oficial, lo que era bastante difícil de explicar, porque si uno estaba por fuera del presupuesto oficial, pues, de entrada, estaba descalificada.**

(...)"

Seguidamente, la Delegatura indagó sobre el origen de dicho comportamiento, es decir, a qué obedecía que **BRINSA** se presentara por encima del presupuesto oficial cuando, como consecuencia inmediata, se generaba la descalificación del oferente del proceso de selección⁷⁰:

⁶⁸ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1614. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0 - 2018-06-26 08-50-08-037". Ruta de acceso: 17-183356-260618. Minuto 7:51.

⁶⁹ *Ibidem*.

⁷⁰ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1614. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0 - 2018-06-26 08-50-08-037". Ruta de acceso: 17-183356-260618. Minuto 9:35.

"**DELEGATURA:** ¿A qué se debe este comportamiento de presentarse por fuera del presupuesto oficial, que usted nos mencionó, según su conocimiento?"

[REDACTED]: **Al acuerdo que existía.** La industria de cloro soda es una industria bastante compleja porque, pues cuando uno abre la molécula de la sal, se produce al tiempo cloro y soda. **QUIMPAC** tiene su planta en Cali, entonces digamos que para garantizar la carga de la planta, el sector, los clientes que estaban cerca de esa planta y por costos de logística de transporte, eran atendidos por ellos y esta planta, la de **BRINSA** estaba en el centro del país y atendía el centro y hacia la costa."

Adicionalmente, [REDACTED] ([REDACTED]) en relación con el acuerdo manifestó⁷¹:

"**DELEGATURA:** En una respuesta anterior usted mencionó y abro comillas "al acuerdo que existía". ¿Podría desarrollar esta expresión? ¿A qué se refería?"

[REDACTED]: Bueno, yo recibía instrucción de mi jefe, mi jefe era el [REDACTED], cuando salía un acuerdo comercial, yo consultaba con qué precio me debía presentar y la instrucción que yo recibía era que pues no debía ganar el negocio en esa zona."

Es relevante anotar que existen elementos de prueba que sugieren que los comportamientos expuestos se habrían llevado a cabo desde el año 2002. Esta afirmación tiene sustento en las pruebas documentales que a continuación se presentarán y, además, en lo narrado por [REDACTED] ([REDACTED]) y [REDACTED] ([REDACTED]) en las declaraciones practicadas el 26 de junio de 2018 y 2 de noviembre de 2017 respectivamente:

Sobre el particular [REDACTED] ([REDACTED]) manifestó:⁷²

"**DELEGATURA:** Esa conducta de presentarse para perder con un cliente, ¿tiene usted conocimiento, desde cuándo se ejecutaba en la empresa?"

[REDACTED]: No, no tengo conocimiento desde cuándo pero cuando yo llegué en el 2002, ya se hacía.

DELEGATURA: ¿Ya se hacía?

[REDACTED]: Sí.

DELEGATURA: ¿Y perduró hasta su salida de la compañía?

[REDACTED]: Sí.

(...)"

Esta información fue reiterada por [REDACTED] ([REDACTED]) una vez fue cuestionada sobre cuál funcionario de **BRINSA** daba las instrucciones de cotizar a un determinado precio previamente concertado con **QUIMPAC**. La declarante afirmó lo siguiente⁷³:

"(...)"

DELEGATURA: ¿Esa instrucción provenía de [REDACTED]?

[REDACTED]: De [REDACTED] y antes de [REDACTED]. Fue una cosa como heredada, o sea, la primera vez que se empezó a oír la instrucción de 'hay

⁷¹ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1614. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0 - 2018-06-26 08-50-08-037". Ruta de acceso: 17-183356-260618. Minuto 10:36.

⁷² Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1614. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0 - 2018-06-26 08-50-08-037". Ruta de acceso: 17-183356-260618. Minuto 13:20.

⁷³ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1594. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 14-30-21-022". Ruta de acceso: 17183350-021117. Minuto: 41:49.

acueductos que maneja **QUIMPAC**, hay acueductos que maneja **BRINSA** fue en la época de [REDACTED].

DELEGATURA: ¿Que fue en qué años?

[REDACTED]: Ya te digo, fue en el 2002 ingresa [REDACTED] a la compañía y ella se va en el 2005 (...).

La Delegatura encontró evidencias de tipo documental que corroborarían el recuento fáctico expuesto. Así, los hechos narrados en las declaraciones antes citadas estarían acreditados, además, por múltiples evidencias correspondientes a comunicaciones de correo electrónico y otros archivos electrónicos que constatarían la existencia y la forma en que se habría puesto en práctica la asignación coordinada de clientes y la fijación concertada de los precios del cloro entre **BRINSA** y **QUIMPAC** desde aproximadamente el año 2002.

A continuación se presentarán las evidencias documentales anunciadas:

• El correo electrónico remitido el 6 de mayo de 2003 por **MARTHA MEJÍA**, una empleada de [REDACTED] —que era una distribuidora de **QUIMPAC**—, a **CARLOS ENRIQUE URIBE GONZÁLEZ** (empleado de **QUIMPAC**), **FRANCISCO JOSÉ PALAU ALVARGONZALEZ** (Gerente Comercial de **QUIMPAC** para la época de los hechos) e **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora de Servicio al Cliente de **QUIMPAC**)⁷⁴. En el documento se lee lo siguiente:

"Buenos días

A continuación les informo cómo van los cambios de precios:

Hipoclorito de sodio:

estamos preocupados porque varios clientes que tenían orden de compra de hipoclorito las han estado cancelando porque la competencia aun no les han informado incremento de precios o les están sosteniendo precios viejos por esta semana, fue corroborado en horas de la mañana en visita personal a friko con carlos e.uribe.

(...)

[REDACTED] está cumpliendo la orden impartida por Prodesal de no realizar ventas con precios por debajo de \$650 kilo a partir de mayo 5/03 por lo cual hemos dejado de vender 4.500 kilos entre mayo 5 y 6/03.

Acido clorhídrico:

Dejamos de vender 10 toneladas a [REDACTED] porque [REDACTED] le sostiene precio viejo.

Esperamos una respuesta porque si dejamos avanzar más, perdemos más ventas.

Martha Mejía H."

Este correo da cuenta de cómo una empleada de [REDACTED], compañía distribuidora de **QUIMPAC**, discutió abiertamente la existencia de incrementos de precios coordinados con la competencia, los cuales, manifestó con preocupación, no habrían sido aplicados en la fecha acordada, circunstancia que le estaría causando una pérdida en las ventas tanto de hipoclorito de sodio como también de ácido clorhídrico.

• El correo electrónico remitido el 14 de mayo de 2003 por **MARTHA MEJÍA** (empleada de [REDACTED]) dirigido a **CARLOS ENRIQUE URIBE GONZÁLEZ** (empleado de **QUIMPAC**), **FRANCISCO JOSÉ PALAU ALVARGONZALEZ** (Gerente Comercial de **QUIMPAC** para la época de los hechos) y a **FELIPE LAVERDE** (empleado de [REDACTED]) cuyo texto expresa⁷⁵:

"Buenas tardes

Les informo lo que estamos observando en el mercado con el cambio de precios:

hipoclorito de sodio:

⁷⁴ Cuaderno reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "MCI 001 - RV hipoclorito". Ruta de acceso: Información SIC\4.Hipoclorito de Sodio\9. [REDACTED].

⁷⁵ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1654. Archivo denominado: "comportamiento mercado [68796]". Ruta de acceso: Información SIC\4.Hipoclorito de Sodio\9. [REDACTED].

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

aunque se ha visto en el mercado el incremento de precio por parte de los competidores coincidiendo en que todos tenemos el precio mínimo de \$650 kilo, les comento que aun se siguen viendo clientes a los cuales la competencia no les ha informado aumento de precios de precios.

se está viendo en distribuidores pequeños que [REDACTED] esta ofertando a \$520/ kilo más iva.

ácido clorhídrico:

la gran mayoría de clientes no tiene conocimiento de incremento de precios o sea que no está rigiendo el incremento a partir del 5 de mayo.

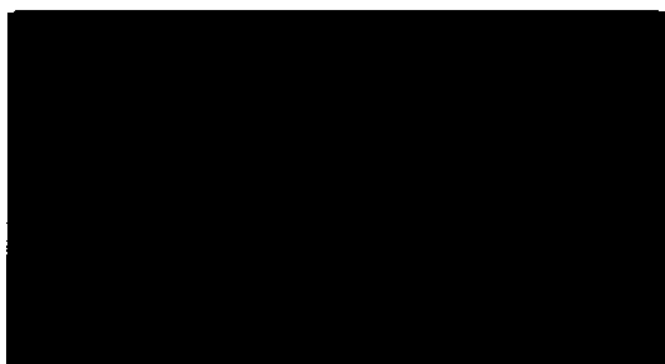
tenemos un caso especial como es c.a. mejía que aun no le han informado el precio nuevo.

Martha Mejía H."

Del mismo modo que el correo electrónico presentado anteriormente, la comunicación de correo en comento da cuenta de cómo una empleada de [REDACTED], compañía distribuidora de **QUIMPAC**, discutió abiertamente la existencia de incrementos de precios coordinados con la competencia.

• Archivo de Excel denominado "REUNIÓN COMP JULIO 2003[5742795]"⁷⁶, extraído del computador corporativo de [REDACTED] ([REDACTED]) y aportado en el marco del **PBC**, en cuyas pestañas se hace referencia a la asignación de clientes y de precios de cloro, ácido clorhídrico e hipoclorito de sodio. De este modo, en la pestaña denominada "PENDIENTES" se encuentra la siguiente referencia a la fijación concertada de los precios ofrecidos a unos clientes, así como su respectiva vigencia:

Imagen. Información pestaña "PENDIENTES":



Fuente: Expediente⁷⁷

Por otro lado, en la pestaña "HIPOCLORITO" del mismo documento se encuentra, además de la constancia de una repartición de clientes, la mención expresa de los compromisos según los cuales **BRINSA** (antes **REFISAL**), **QUIMPAC** (antes **PRODESAL**) y **ATOFINA COLOMBIA S.A.**⁷⁸ se alternarían por períodos no superiores a tres meses la atención del cliente "BAVARIA ÁGUILA", que demandaba hipoclorito de sodio. Así se aprecia en la siguiente imagen:

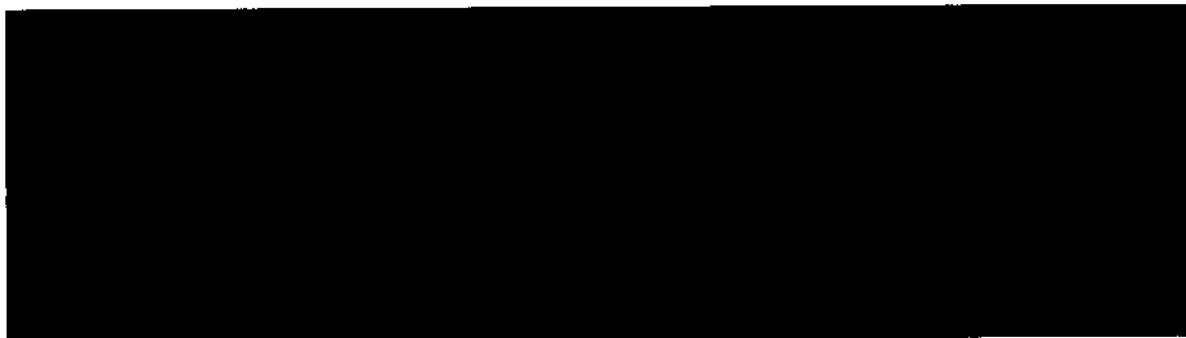
ESPACIO EN BLANCO

⁷⁶ Cuaderno reservado SIC No. 2. Folios 1480 y 1481. Archivo denominado: "REUNION COMP JULIO 2003[5742795]". Ruta de acceso: 02-[REDACTED] acuerdo.

⁷⁷ *Ibidem*.

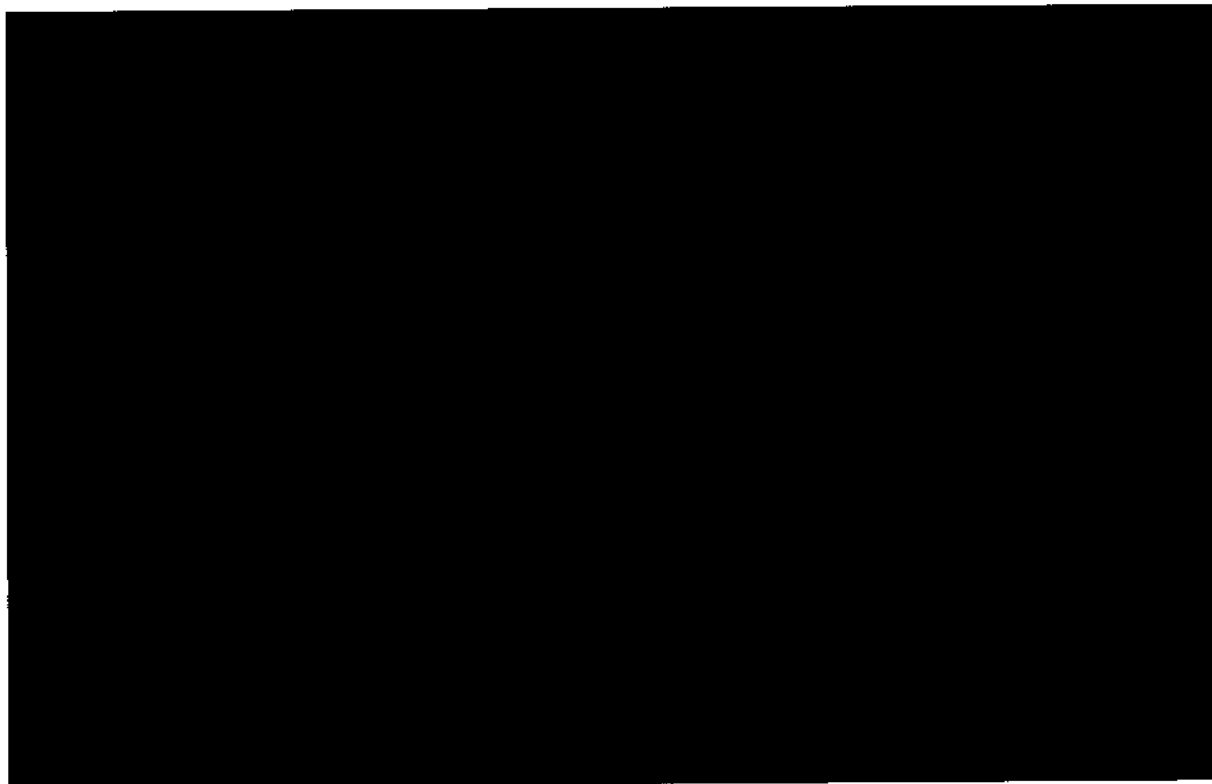
⁷⁸ De conformidad con la información obrante en el Registro Único Empresarial y Social y, en especial, en el certificado de existencia y representación legal registrado en la Cámara de Comercio de Bogotá de la compañía **ARKEMA S.A.**, mediante escritura pública No. 3633 del 21 de julio de 2000 de la Notaría 6 de Bogotá D.C., la sociedad **ELF ATOCHEM COLOMBIA S.A.** cambió su razón social por **ATOFINA COLOMBIA S.A.** Posteriormente, mediante escritura pública No. 5887 del 19 de octubre de 2004 de la Notaría Sexta de Bogotá D.C., **ATOFINA COLOMBIA S.A.** cambió su razón social a **ARKEMA S.A.** Se destaca que **MEXICHEM S.A.B. de C.V.** adquirió a **ATOFINA COLOMBIA S.A.** en el 2004.

Imagen. Información pestaña "HIPOCLORITO"

Fuente: Expediente⁷⁹

Finalmente, en la pestaña "ÁCIDO CLORHÍDRICO" del documento analizado se hace referencia a los precios previamente concertados entre **BRINSA** y **QUIMPAC**, así como a la fecha de vigencia en la que tales precios se implementarían, esto es, durante el periodo comprendido entre el 5 de mayo y el 30 de agosto de 2003. Adicionalmente se presenta una relación de los clientes que atendería **BRINSA** y **QUIMPAC** y algunas observaciones sobre la forma en que harían operativa la atención de esos clientes, esto es, a través de cotizaciones a precios poco atractivos que debería presentar la empresa que no debería atender al cliente objetivo, tal y como se describió en los apartes de las declaraciones citadas.

Imagen. Información pestaña "ÁCIDO CLORHÍDRICO"

Fuente: Expediente⁸⁰

• El archivo de Excel denominado "REUNIÓN COMP DICIEMBRE 2003[5742794]"⁸¹, extraído del computador corporativo de [REDACTED] ([REDACTED]) y aportado en el marco del PBC. Este documento contiene, en la misma forma que el ya referido, la mención de los compromisos concertados entre **BRINSA** y **QUIMPAC** para llevar a cabo de manera coordinada la repartición de clientes y la fijación de los precios del cloro. Así, en la pestaña "CLORO" se refiere en forma explícita que para el año 2004 se haría un incremento en el precio del [REDACTED] %.

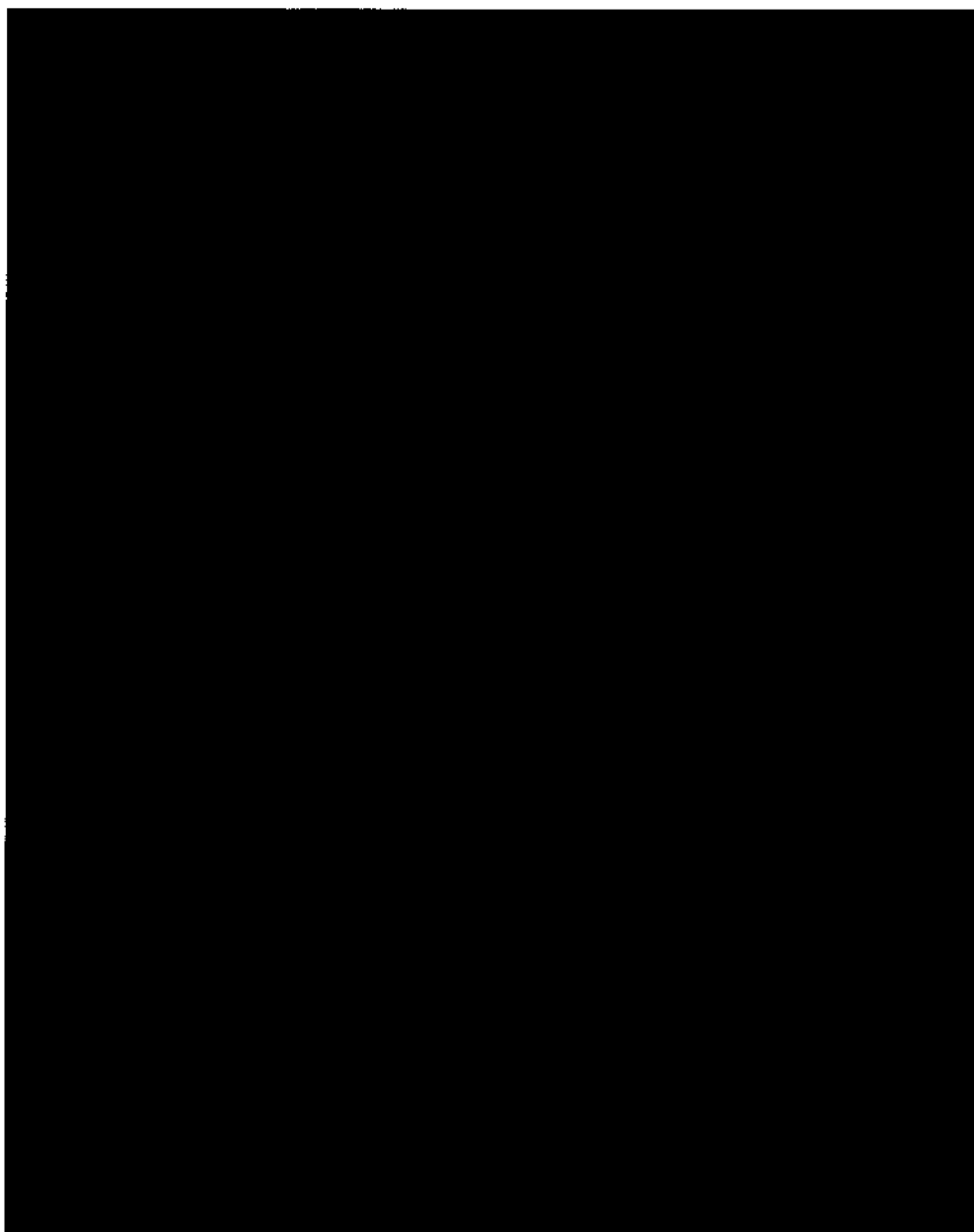
⁷⁹ *Ibidem*.

⁸⁰ *Ibidem*.

⁸¹ Cuaderno reservado SIC No. 2. Folios 1480 y 1481. Archivo denominado: "REUNION COMP DICIEMBRE 2003[5742794]". Ruta de acceso: 02-[REDACTED]clorox.

En la pestaña "HIPOCLORITO" del mismo documento, por su parte, se relacionan los clientes y distribuidores que, de conformidad con lo acordado, serían atendidos por cada compañía. En ese sentido, se confirmaría que **BRINSA** y **QUIMPAC**, además de establecer un conjunto de clientes que atenderían, habrían acordado también atender algunos de ellos de forma alternada según un periodo determinado. Un ejemplo de la situación descrita es que las empresas se habrían comprometido a atender a [REDACTED] en forma alternada cada tres meses. La prueba que corroboraría tal situación es la siguiente:

Imagen. Información pestaña "HIPOCLORITO"



Fuente: Expediente⁸²

En la pestaña "ACIDO CLORHÍDRICO" del documento en cuestión se relacionó la misma distribución de clientes que habrían acordado **BRINSA** y **QUIMPAC**, circunstancia que fue planteada en el archivo de Excel denominado "REUNIÓN COMP JULIO 2003[5742795]"⁸³, cuyo contenido ya fue citado.

• Archivo de Power Point denominado "Evaluación Mexichem Octubre 2005[3568528]"⁸⁴, extraído del computador corporativo de [REDACTED] ([REDACTED]) y aportado en el marco del PBC. Este documento está relacionado con una presentación titulada "EVALUACIÓN NEGOCIO MEXICHEM", en la que la compañía describió los

⁸² *Ibidem*.

⁸³ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1480 y 1481. Archivo denominado: "REUNION COMP JULIO 2003[5742795]". Ruta de acceso: 02-[REDACTED]acuerdo.

⁸⁴ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1484 y 1485. Archivo denominado: "Evaluación Mexichem Octubre 2005[3568528]". Ruta de acceso: 02-[REDACTED]-PARTE2\quimpac.

objetivos propuestos por **BRINSA** en octubre de 2005 en relación con la posible adquisición de **MEXICHEM**. En ese documento se encontró la diapositiva titulada "ESCENARIOS", en la que se relacionaron los diversos escenarios que podrían presentarse en caso de que **BRINSA** adquiriera a **MEXICHEM**. Dentro de las alternativas propuestas se incluyeron aquellas en las que habría "acuerdo" con **QUIMPAC**, en contraposición con aquellos escenarios en los que habría "guerra" con esa compañía, expresión que debe entenderse como la posibilidad de que las empresas actuaran en un escenario competitivo.

Imagen. Diapositiva "ESCENARIOS"

ESCENARIOS

A. Brinsa no compra Mexcol

1. Quimpac compra Mexcol – Acuerdo
2. Quimpac compra Mexcol – Guerra
3. Un Tercero compra Mexcol
4. Mexcol sigue operando normalmente- nadie compra
5. Cualquiera de las anteriores y Brinsa produce Cloruro Férrico

B. Brinsa compra a Mexichem

1. Brinsa compra a Mexcol – Acuerdo
2. Brinsa compra a Mexcol – Guerra

C. Brinsa y Quimpac se asocian para comprar Mexcol

1. Mexcol sigue operando
2. Mexcol se liquida


Fuente: Expediente⁸⁵

Las siguientes diapositivas desarrollan cada uno de los escenarios expuestos y desagregan las probables consecuencias. A continuación se presentarán las diapositivas en las que se refiere expresamente la existencia de acuerdos entre **BRINSA** y **QUIMPAC**:

Imagen. Diapositiva "ESCENARIO: Quimpac compra Mexcol – Acuerdo"

	Brinsa		Prodesal		
	Valor	VA \$1000	Valor	VA \$1000	
Cloro y Soda sigue de Brinsa por acuerdo	0	0	0	0	
Redistribución hipoclorito (ton)	0	0	1.826	9.020	
E BI TDA Mexichem	0	0	1.526	7.826	
Subir Precio Hipoclorito	855	4.173			
Strategia Activos fijos		0	658	3.246	
Avance real Activos Fijos menos Valor pagado por AF				-54	0.0
Valor pagado por Operación				1.100	3.9
Total	855	4.173	4.111	8.876	
Precio Hipoclorito		15%		10%	

✓ Activos fijos son de Prodesal : Planta de Hipoclorito / Plantas de Cloruro Férrico
 ✓ Competencia en el centro del país
 ✓ Posibilidad de producir blanqueador
 ✓ Mayor competitividad para Clorox con Planta en el centro.
 ✓ Alta probabilidad de que se rompa el pacto de Cloro

Informe Junta – Gerencia Financiera Julio 2005 

Fuente: Expediente⁸⁶⁸⁵ *Ibidem.*⁸⁶ *Ibidem.*

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

De conformidad con la imagen presentada, se tiene que **BRINSA** analizó las diferentes variables que podían presentarse en caso de que **QUIMPAC** comprara a **MEXICHEM** bajo el supuesto de un escenario de acuerdo entre **BRINSA** y **QUIMPAC**. Por un lado, se hizo referencia a la siguiente expresión: "Cloro y Soda sigue de Brinsa por acuerdo", supuesto que debe entenderse como la posibilidad que tendría **BRINSA** de continuar con las condiciones previamente definidas con **QUIMPAC** en el marco de las conductas anticompetitivas referidas en este acto administrativo.

A su vez, se mencionó que como consecuencia del escenario analizado se generaría una redistribución del hipoclorito de sodio entre **BRINSA** y **QUIMPAC**, así como un incremento del precio de este producto equivalente al 10%. Nótese que ese aumento dependía del acuerdo objeto de análisis, no de una decisión adoptada por la compañía (**BRINSA** o **QUIMPAC**) que adelantara la compra de **MEXICHEM**. En efecto, el porcentaje que se tuvo en cuenta para el incremento propuesto fue el mismo, tanto para el escenario en el que **BRINSA** adquiriría a **MEXICHEM** y se mantenía el acuerdo, como en aquel en el que **QUIMPAC** era quien adquiriría a aquella compañía y se mantenía el comportamiento coordinado –escenario este que se presentará con más detalle a continuación–. Esta circunstancia sugiere que esta acción, es decir, el incremento del precio del hipoclorito de sodio –un derivado del cloro–, se adelantaría en igualdad de condiciones por parte de los cartelistas.

Tanto es cierto que para la época en la que se elaboró el documento analizado existía un acuerdo entre **BRINSA** y **QUIMPAC** de conformidad con lo que se ha descrito en este acto administrativo, que **BRINSA** hizo referencia explícita a una posible consecuencia en caso de que se adelantara la operación de compra analizada, a saber, la "Alta probabilidad de que se rompa el pacto de Cloro".

Otro escenario analizado en el documento referido corresponde a aquel en el que **BRINSA** efectuara la compra de **MEXICHEM**. En el título de la diapositiva se refirió la expresión "Acuerdo" y se mencionaron las ventajas que traería para **BRINSA** dicha adquisición con la continuidad del comportamiento coordinado con **QUIMPAC**. Aunado a lo anterior, se destacaron otras medidas que se implementarían con ocasión de esta operación, entre las que se destacó el aumento equivalente al 10% que **BRINSA** y **QUIMPAC** efectuarían sobre los precios del hipoclorito de sodio. Esta variable, como se indicó, fue tenida en cuenta en los mismos términos en el escenario en el cual **QUIMPAC** compraba a **MEXICHEM**, lo que permitiría concluir –se insiste– que dicha medida sería implementada por los cartelistas independientemente de la compañía (**BRINSA** o **QUIMPAC**) que efecturara la operación de compra.

Imagen. Diapositiva "ESCENARIO: Brinsa compra a Mexcol - Acuerdo"

ESCENARIO : Brinsa compra a Mexcol - Acuerdo

	Brinsa		Prodesal		
	Estado	VP \$MVA	Estado	VP \$MVA	
Mantenjo Cloro y soda	0	0		0	
Predistribución hipoclorito a-st-JGB (10%)	-696	-2.982	696	2.982	
EBITDA Mexichem	1.925	9.530		0	
Subir Precios hipoclorito	919	4.595	1.545	7.724	
Ventaja Competitiva en BICX	518	2.597		0	10%
Sinergias Adm+Vtas	659	3.295		0	2,5%
IVA	200	1.000		0	
Avaluo real Activos Fijos menos Valor pagado por AF		-84		0	
Valor pagado por Operación		-11.500		0	
NITVO	3.627	6.883	2.141	10.706	
Precios Hipo		10%		10%	

Activos fijos productivos son de Brinsa Quedamos con planta de hipoclorito para reubicarla Entrada al negocio de Cloruro Férrico más difícil para otros Un terreno y unas oficinas para vender ?? Disponibilidad de una planta para especialidades químicas	Es más fuerte más competitivo Mayores costos de nuestra competencia Exportación cloruro férrico en forma sólida
---	---

Informe Junta - Gerencia Financiera
Fuente: Expediente⁸⁷
Brinsa

⁸⁷ Ibidem.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

Por otro lado, en el documento analizado se expuso el escenario denominado "Quimpac compra Mexcol - Guerra", en el cual se evaluaron las consecuencias que acarrearía una eventual compra de **MEXICHEM** por parte de **QUIMPAC** en caso de que no se mantuviera el acuerdo existente entre la compradora y **BRINSA**. Así, en el título de la imagen se refirió la expresión "Guerra" y en su contenido se describió la "baja probabilidad" de este escenario en consideración de la alta "dimensión de pérdida" que conllevaría para **BRINSA** y **QUIMPAC**. Sobre el particular, según el documento analizado la dimensión de la afectación derivada de un escenario de "guerra" entre **BRINSA** y **QUIMPAC** se materializaría en una reducción del 10% en el precio del hipoclorito de sodio y del 20% en el precio del cloro.

El escenario analizado y las consideraciones referidas se aprecian en la siguiente imagen:

Imagen. Diapositiva "ESCENARIO: Quimpac compra Mexcol - Guerra"

ESCENARIO : Quimpac compra Mexcol - Guerra					
	Drinsa		Prodesal		
	Stano	VP BMM	Stano	VP BMM	
Guerra Cloro	-1.750	-8.752	-1.750	-8.752	
Redistribución hipoclorito (ton)	0	0	0	0	
EBITDA Mexichem			1.928	9.630	
Guerra Hipoclorito	-1.185	-5.923	-1.799	-8.994	
Sinergias Adm + Vtas			659	3.225	
Ajusto real Activos Fijos menos Valor pagado por AF				-84	
Valor pagado por Operación				-11.500	5,0
NETO	-2.935	-14.675	-884	-16.406	7,1
Precio Cloro				-20%	
Precio Hipoclorito				-10%	

Baja probabilidad por dimensión de la pérdida
 Alta tentación por el poder de manejo del mercado de cloro

Brinsa

Informe Junta - Gerencia Financiera Julio 2003

Fuente: Expediente⁸⁸

Por último, el escenario expuesto en la siguiente imagen está relacionado con los resultados esperados en caso de que **BRINSA** comprara a **MEXICHEM** y no se mantuviera el comportamiento coordinado que se ha expuesto en este acto administrativo. Es importante resaltar que según las estimaciones consignadas en el cuadro de referencia, la conclusión es que **BRINSA** y **QUIMPAC** reducirían en un 10% el precio del hipoclorito de sodio.

ESPACIO EN BLANCO

⁸⁸ Ibidem.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

Imagen. Diapositiva "ESCENARIO: Brinsa compra a Mexcol – Guerra"

ESCENARIO : Brinsa compra Mexcol - Guerra					
	Brinsa		Prodesal		
	\$ano	VP \$MM	\$ano	VP \$MM	
Guerra Cloro	0	0	0	0	
Redistribución Hipoclorito (ton)	0	0	0	0	
EBITDA mexichem	1.926	9.830	0	0	
Guerra Hipoclorito	-1.818	-9.889	-554	-2.771	
Sinergias Adm+Vtas	659	3.285	0	0	
IVA	200	1.000	0	0	
Avalúo real Activos Fijos menos Valor pagado por AF		-84			
Pago		-11.500			
NETO		-6.748		-2.771	
Precio Hipoclorito		18%		10%	

Informe Junta - Gerente Financiera
Julio 2009

Fuente: Expediente⁸⁹

• Otra evidencia que confirmaría lo narrado es el correo que el 26 de marzo de 2009 remitió [REDACTED] a [REDACTED], con el asunto "Re_Cloro EcopetrolC_gena". El documento contiene el siguiente texto⁹⁰:

"Hola [REDACTED], Ecopetrol C/gena este año no ha comprado cloro, hoy va a enviar la invitación a cotizar para que por favor hables con Prodesal, nosotros nos presentamos a \$2.637.360 Ton + Iva.

Saludos

[REDACTED]

En relación con ese mensaje, [REDACTED] ([REDACTED]) respondió el mismo día lo siguiente:

"Hola,

Ok, por favor no enviemos esto por mail.

Slds

[REDACTED]

Gerente UEN Químicos".

El correo recién referido materializa perfectamente la estrategia explicada en las declaraciones que fueron presentadas en este acto administrativo, según la cual **BRINSA** y **QUIMPAC**, con el fin de concertar cuál de ellas atendería a cada cliente, intercambiaban información sensible relacionada con los precios de cotización para que cada compañía ajustara los precios que presentarían a los clientes cuya atención se repartieron.

⁸⁹ *Ibidem*.

⁹⁰ Cuaderno reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "AD 025 - Re_ Precio para soda para Ecopetrol C_gena". Ruta de acceso: Información SIC\3.Soda\4.[REDACTED].

En relación con el documento transcrito es oportuno también resaltar la instrucción que impartió [REDACTED] ([REDACTED]), que consistió en lo siguiente: *"por favor no enviemos esto por mail"*. Esta instrucción evidentemente tenía como finalidad el ocultamiento de la práctica desplegada por las compañías, esto es, la adopción de medidas para impedir que quedara constancia de cualquier tipo respecto de la efectiva ejecución del comportamiento materia de estudio. Esta conclusión fue corroborada por [REDACTED] ([REDACTED]), que al rendir declaración manifestó lo siguiente⁹¹:

(...)

[REDACTED]: (...) *si había cuidado con, de pronto, a veces [REDACTED] decía hay cosas que no se pueden dejar por escrito (...)*".

Como se puede apreciar, las personas vinculadas a **BRINSA** y **QUIMPAC**, conscientes del carácter ilegal de su comportamiento, desplegaron acciones encaminadas a mantenerlo en secreto y a evitar que quedara constancia de su ejecución. Esta conducta dirigida al ocultamiento —que, como es sabido, es usual entre las personas que ejecutan actos ilegales como los que interesan en este caso— tiene una consecuencia relevante en lo que atañe a la valoración probatoria en el marco de esta actuación administrativa. En efecto, la inexistencia de pruebas directas de todas y cada una de las actuaciones que **BRINSA** y **QUIMPAC** habrían desarrollado para materializar el acuerdo objeto de estudio no puede ser considerada como un factor que resulte incoherente con la existencia de ese acuerdo restrictivo y que, en esa medida, pueda apreciarse como un argumento suficiente para desvirtuar esa conclusión. La ausencia de un número mayor de documentos, de hecho, es coherente con la hipótesis de coordinación que sostiene la Delegatura en este acto en tanto que, como quedó visto, corresponde con las medidas de ocultamiento que **BRINSA** y **QUIMPAC** adoptaron con el propósito de mantener en secreto su participación en la conducta ilegal materia de investigación, a lo que se debe agregar que existen otros medios de prueba —varios de ellos directos y emanados de los participantes en la dinámica restrictiva— que corroboran la ocurrencia del comportamiento analizado.

• Preciado el aspecto anterior, corresponde seguir adelante con la exposición de las pruebas que corroboran la imputación de la Delegatura. En esa línea, debe llamarse la atención acerca del correo que el 23 de diciembre de 2009 remitió [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]), mediante el cual le remitió al destinatario la siguiente información⁹²:

"Buenas tardes [REDACTED], ya envié la cotización a aguas del Huila Brinsa cotizó a \$3640/kg más IVA, sugiero como precio de referencia para nuestros amigos \$3850/kg más IVA".

Este correo ejemplifica exactamente lo afirmado por [REDACTED] ([REDACTED]) cuando explicó la forma en que se coordinaban los precios de las cotizaciones dirigidas a los clientes repartidos entre **BRINSA** y **QUIMPAC**⁹³:

(...)

[REDACTED]: (...) *yo consultaba los precios con [REDACTED] y le decía 'mira este es el precio que nosotros podemos cotizar, yo sugerirla que le dijeras a nuestros amigos que cotizaran a determinado precio'(...)*".

• Así mismo, es pertinente destacar el correo electrónico que el 26 de julio de 2010 envió [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]) con el asunto *"Invitación de cloro Acueducto de Popayán"*. Mediante ese documento la remitente informó sobre los términos de una oportunidad de negocio que previamente había sido discutida y concertada con empleados de **QUIMPAC**⁹⁴:

⁹¹ Cuaderno reservado SIC No. 3, Folio 1595. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 29:38.

⁹² Cuaderno reservado SIC No. 2, Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "[REDACTED] 005 - precio Aguas del Huila". Ruta de acceso: Información SIC\2.Cloro\4.[REDACTED].

⁹³ Cuaderno reservado SIC No. 3, Folio 1594. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 14-30-21-022". Ruta de acceso: 17183350-021117. Minuto: 25:41.

⁹⁴ Cuaderno reservado SIC No. 2, Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "FB 016 - Invitación de cloro Acueducto de Popayán". Ruta de acceso: F:\Información SIC\2.Cloro\6.[REDACTED].

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

"Hola Andrés, recibí invitación para 16 Ton de cloro, cierra el viernes a las 4 PM, la última oferta se les envió en enero de este año, en esa oportunidad me puse de acuerdo con Isabel Cristina, respondo sosteniendo este precio?".

En este mensaje se hace referencia a **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora de Servicio al Cliente de **QUIMPAC**), con quien

() habría acordado el precio del cloro ofertado al acueducto de Popayán. Para responderlo, () dio la siguiente instrucción a la () de **BRINSA**:

"Hola,
Subamos un 2% del último precio".

• Otra prueba relevante se encuentra en la cadena de correos iniciada mediante el mensaje remitido el 24 de agosto de 2011 por **JUAN CARLOS RAMÍREZ ARIAS** (profesional de operación de **EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN S.A. E.S.P.**) a **CARLOS ENRIQUE URIBE** (empleado de **QUIMPAC**), con asunto "RV: precotización de precios para nuevo proceso de contratación suministro de cloro". En esa oportunidad el cliente solicitó una precotización para ser utilizada como insumo en el estudio de mercado necesario para la estimación del presupuesto que se emplearía en la contratación del "suministro de productos químicos para el proceso de potabilización"⁹⁵.

Esta solicitud de precotización que presentó **EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN S.A. E.S.P.** (en adelante, **EPM**) a **QUIMPAC**, a su vez fue trasladada mediante correo electrónico remitido el 4 de octubre de 2011 por **CARLOS ENRIQUE URIBE** (empleado de **QUIMPAC**) a **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial de **QUIMPAC**), quien era el encargado de aprobar el valor de la precotización que presentaría la compañía. El mensaje es el siguiente:

"Buenos días,

Andrés

Debemos dejar ya el precio al cual estará el precio del cloro para junio de 2012. Mi proyección fue de \$2900 + iva como precio mínimo.

Quedo a la espera de tu aprobación. El correo abajo es del cliente quien espera nuestra respuesta hoy.

Slds".

El mismo remitente del mensaje anterior, **CARLOS ENRIQUE URIBE** (empleado de **QUIMPAC**), envió un nuevo mensaje el día siguiente, esto es, el 5 de octubre de 2011, en el que le informó a **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial de **QUIMPAC**) lo siguiente:

"Buenos días,

Andrés

Es importante que brinsa pase un precio mínimo de \$3200 + iva

Saludos,".

Estos mensajes confirmarían la manera en que normalmente se materializaba la asignación de clientes entre **BRINSA** y **QUIMPAC**, además de la fijación conjunta de los precios del cloro que cotizaban a cada uno de sus clientes. En particular, en la cadena de correos en cuestión se hizo referencia a la concertación previa del precio que habría de presentar **BRINSA** en el estudio de mercado adelantado por **EPM**, de modo que fuera poco competitivo frente a aquel que presentaría **QUIMPAC**, con lo que pretendían que fuera esta última empresa la que resultara elegida por el cliente **EPM**.

La conclusión anterior fue corroborada por () en el transcurso de la declaración que rindió el 2 de

⁹⁵ Cuaderno público Cloro-Soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "Re_precotización de precios para nuevo proceso de contratación suministro de cloro [3232600]". Ruta de acceso: 2017-288979-COLORO\2017-288979-COLORO.

noviembre de 2017, cuando describió cuál fue su proceder al recibir la solicitud de precotización requerida por **EPM**. La declarante afirmó lo siguiente⁹⁶:

"(...)

[REDACTED]: Entonces pues le expresé la solicitud a [REDACTED], el Gerente Comercial en ese entonces, y la respuesta de [REDACTED] fue 'listo, pues entonces, hagamos el estudio de mercado, todavía no hay forma de participar en la licitación, espérame yo me hablo con la persona de **QUIMPAC** y entonces yo te doy el precio'. Efectivamente fue así. Yo esperé, esperé la llamada de él, esperé el precio y, cuando tuve el precio en mi poder, hice la cotización y la envíe a **EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN**, solo para estudio de mercado.

En ese momento, o para ese estudio de mercado, **EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN** no sacó licitación. La decisión por la cual no lo hicieron, no lo sé. Me imagino que fue porque vieron que el precio que propuso **BRINSA** estaba por encima del precio de la compañía que lo estaba atendiendo en ese entonces, entonces no valía la pena hacer una licitación, y lo que hicieron fue renovar el contrato con **QUIMPAC**, que era quien los proveía en ese entonces (...)"

• La situación fáctica descrita también se evidenciaría con el correo electrónico remitido el 21 de febrero de 2012 por [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]), que contiene el siguiente mensaje⁹⁷:

"(...)

[REDACTED], Quimpac se va a presentar en el presupuesto oficial que da un precio de \$4.811 + Iva el Kilo, el año pasado estaban comprando a \$4.560 + Iva, si insisten en que nos presentemos por fuera del presupuesto oficial es preferible no presentarnos pues me parece muy delicado por el momento en que está pasando Manizales y porque hay gerente nuevo y está muy pendiente del tema.

La licitación cierra el lunes te agradezco me definas hoy qué vamos a hacer.

Saludos

[REDACTED]

Teniendo en cuenta la recomendación realizada por [REDACTED] ([REDACTED]), relacionada con la forma como ofertarían a un cliente asignado a **QUIMPAC**, [REDACTED] -quien entonces se encontraba cumpliendo las funciones del [REDACTED] con ocasión de la salida del cargo de [REDACTED]-, respondió lo siguiente:

"[REDACTED], enviemos una cartica agradeciendo la invitación pero que revisando nuestros costos de fletes no alcanzamos a estar dentro del presupuesto oficial.

Slds

[REDACTED]

Con el proceder descrito en los dos mensajes citados se acreditaría la manera en que **BRINSA** respetaba los clientes que eran asignados a **QUIMPAC** en el marco de la repartición concertada entre esas compañías, método que además fue confirmado en la declaración que el 18 de octubre de 2017 rindió [REDACTED] ([REDACTED]), quien entró a reemplazar a [REDACTED] en el cargo de [REDACTED]. En efecto, el [REDACTED] manifestó lo siguiente⁹⁸:

⁹⁶ Cuaderno reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 22:31.

⁹⁷ Cuaderno reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "[REDACTED] 015 - Licitacion Cloro Empocaldas Manizales". Ruta de acceso: Información SIC\2.Cloro\3.[REDACTED].

⁹⁸ Cuaderno reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 10-58-19-013". Ruta de acceso: "17-183350-181017". Minuto 55:58.

"(...)

[REDACTED]: (...) era la carta que tenía la costumbre de entregar en muchas ocasiones, en vez de irse al tope de la licitación, entregar una carta diciendo que no teníamos capacidad para atender el acueducto (...)"

• Una prueba más de la dinámica anticompetitiva se encuentra en el correo electrónico que el 23 de marzo de 2012 envió DANIEL MURCIA (Director de Ventas de Bogotá de QUIMPAC) a CARLOS ENRIQUE URIBE GONZÁLEZ (Director de Ventas para Antioquia y Costa Atlántica de QUIMPAC) y a ANDRÉS HOLGUÍN SARDI (Gerente Comercial de QUIMPAC). En ese mensaje se discutió la posición que debía tener BRINSA frente a un cliente asignado a QUIMPAC⁹⁹:

*Carlos, Andrés:

Sugiero presionar a BIO-SC para recibir el ácido en DT a través de precio. Todo esto es con el objetivo de mejorar nuestro margen de rentabilidad actual. Para ello, debemos contar con el respaldo de BRINSA para que por favor Andrés tú te hables con [REDACTED] y logremos apoyo. Actualmente le vendemos a \$870 kilo + IVA, C+F Santa Martha en sencillos. Debemos sostener este precio de \$870 pero para DT y cotizar el sencillo a \$940, que representa la diferencia en costo de flete entre un DT y un sencillo. Para ello BRINSA debe cotizar el sencillo a \$980 o más. La otra opción es que BRINSA manifieste no despachar en sencillos (este argumento fue usado [REDACTED] en noviembre del año pasado con BIO-SC), que digan que solo despachan DT a \$930. (...)"

• En el mismo sentido, debe presentarse el correo electrónico que el 22 de noviembre de 2012 remitió [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]), con el asunto "Cotización de cloro para Acueducto de Quibdó". Mediante ese correo la remitente solicitó su instrucción en relación con el mecanismo que se utilizaría para atender un posible cliente, dinámica que además coincide con el procedimiento usualmente utilizado por las compañías para materializar la asignación de los clientes, de conformidad con lo que se ha explicado en este acto. El mensaje se aprecia a continuación¹⁰⁰:

"Hola [REDACTED], este acueducto debe ser atendido por Quimpac, quedo a la espera de tu instrucción para responderles".

• Una prueba más se encuentra en el correo remitido el 21 de enero de 2013 por [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]), con el asunto "Precios para Licitación Aguas del Huila". En ese mensaje le indicó los precios que debían ser comunicados y ofertados por QUIMPAC para efectos de que el cliente asignado a BRINSA efectivamente contratara con esta empresa¹⁰¹. El mensaje es el siguiente:

"Muy buenos días [REDACTED], la información que necesitas para lo que conversamos el jueves pasado.

Gracias,

OFERTA DEL VALLE					
ITEM	DESCRIPCION	UNID	V. UNIT	V/V. IVA	V
1	Cloro Gaseoso * 68 Kg	Cilindro	\$ 303,000	\$ 48,480	\$
2	Cloro Gaseoso * 60 Kg	Cilindro	\$ 267,300	\$ 42,768	\$
3	Cloro Gaseoso * 900 Kg	Contenedor	\$ 4,009,500	\$ 641,520	\$
4	Hipoclorito de Sodio al 15% de concentración, granel	Kilos	\$ 1,100	\$ 176	\$

OFERTA BRINSA					
ITEM	DESCRIPCION	UNID	V. UNIT	V/V. IVA	V
1	Cloro Gaseoso * 68 Kg	Cilindro	\$ 292,000	\$ 46,720	\$
2	Cloro Gaseoso * 60 Kg	Cilindro	\$ 257,600	\$ 41,216	\$
3	Cloro Gaseoso * 900 Kg	Contenedor	\$ 3,864,000	\$ 618,240	\$
4	Hipoclorito de Sodio al 15% de concentración, granel	Kilos	\$ 1,056	\$ 169	\$

⁹⁹ Cuaderno público Cloro-Soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "Re_entrega de producto de 17 TN [3236207]". Ruta de acceso: 2017-288979-CLORO\2017-288979-CLORO.

¹⁰⁰ Cuaderno reservado SIC No. 1. Folio 1155.

¹⁰¹ Cuaderno reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado "[REDACTED] 009 - Precios para Licitación Aguas del Huila". Ruta de acceso: Información SIC\2.Cloro\1. [REDACTED].

• El correo electrónico enviado el 23 de enero de 2013 por [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]), con el asunto "Re: Precio Acueducto de Armenia", mediante el cual se informaron los precios a los que **BRINSA** debía cotizarle a los clientes que le correspondieron a **QUIMPAC**¹⁰²:

Por favor cotizar así:

Cloro Aguas de Manizales 6,500/kg + IVA puesto en el cliente.
Cloro Armenia \$4.500/kg + IVA puesto en el cliente
Empopasto \$7,000/kg + IVA puesto en el cliente"

El día siguiente, 24 de enero de 2013, [REDACTED] ([REDACTED]) remitió a [REDACTED] ([REDACTED]) un correo electrónico identificado con el asunto "Licitación Empresas Públicas de Armenia". En esa oportunidad, que está relacionada con el objeto del correo recién anotado, se discutió el mecanismo que se utilizaría para que **BRINSA** no atendiera un cliente que habría sido asignado a **QUIMPAC**¹⁰³.

"Hola [REDACTED], el precio que me diste para este cliente es muy alto, está un 64% por encima del que da el presupuesto oficial, no tiene sentido presentar la propuesta cuando va a ser descalificada por estar por fuera del presupuesto asignado, te propongo enviar carta como respuesta modelo de la cual anexo, lo mismo sucede con Aguas de Manizales.

Quedo a la espera de tus comentarios".

La carta que [REDACTED] ([REDACTED]) refirió para efectos de no presentar una propuesta que superaba sustancialmente el presupuesto oficial en el concurso correspondiente contiene el siguiente texto¹⁰⁴:

"REFERENCIA: SUMINISTRO DE 56.150 KG DE CLORO LÍQUIDO Y 100 EMPAQUES DE PLOMO PARA EL SISTEMA DE DESINFECCIÓN DE LA PLANTA DE TRATAMIENTO

(...)

Agradecemos su amable comunicación convocándonos a participar en la invitación de suministro de Cloro Líquido para el sistema de desinfección de la planta de tratamiento.

Revisando nuestra estructura de costos, disposición de cilindros y contenedores y fletes por rotación de cilindros vacíos encontramos que el precio unitario al que podríamos ofertar no se ajusta al presupuesto oficial de esta invitación pública.

Desafortunadamente no podemos participar en esta oportunidad pero estamos trabajando en la logística que garantice a futuro un buen precio que cumpla con las expectativas de ustedes".

La conclusión consistente en que el comportamiento descrito corresponde a un caso más en el que **BRINSA** y **QUIMPAC** ejecutaron el acuerdo que se ha descrito es evidente. De un lado, es importante destacar que el [REDACTED] de **BRINSA** exigió que la compañía ofreciera un precio sustancialmente superior al presupuesto oficial, circunstancia que, como ya quedó visto, ocurría en las ocasiones en las que **BRINSA** tenía que garantizar que algún cliente asignado a **QUIMPAC** efectivamente fuera atendido por esta compañía. De otro lado, también está acreditado que la presentación de la carta en la que **BRINSA** –aunque tenía la capacidad de participar en el proceso de selección– afirmaba que no estaba en condiciones de presentar una oferta, fue la medida que [REDACTED] ([REDACTED]) encontró para obedecer la instrucción de abstenerse de competir con **QUIMPAC** con un método que, en su concepto, resultaba un poco menos evidente del comportamiento coordinado si se le compara con la presentación de ofertas con precios muy por encima del presupuesto oficial de cada proceso de selección.

¹⁰² Cuaderno reservado SIC No. 1. Folio 1258.

¹⁰³ Cuaderno reservado SIC No. 1. Folio 1257.

¹⁰⁴ Cuaderno reservado SIC No. 1. Folio 1256.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

• Otro elemento de prueba se aprecia en la cadena de correos electrónicos iniciada el 25 de enero de 2013 con un mensaje remitido por [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]). En esa oportunidad la [REDACTED] de BRINSA informó sobre las cantidades de cloro requeridas por un cliente que, para ese momento, estaría asignado a QUIMPAC¹⁰⁵. El mensaje es el siguiente:

"Hola [REDACTED], acaba de salir en la página de Empopasto la fecha de cierre de la licitación de cloro, es el jueves 31, los términos de referencia cuestan \$305.000, ya voy a solicitar el anticipo para comprarlos.

Por favor tu ayuda con el precio, están comprando 50.000 Kilos y el presupuesto oficial es \$305.000.000, lo ideal sería presentarnos en el presupuesto oficial y ellos un poco por debajo ya que hacer una licitación por fuera del presupuesto no tiene sentido, ese tema se ha vuelto muy delicado ya que el agua es una necesidad básica y en el país somos solo dos fabricantes.

Quedo a la espera de tu instrucción.

Saludos

[REDACTED]. (subrayas fuera del texto)

[REDACTED] ([REDACTED]) respondió lo siguiente:

"[REDACTED] ok hagamos una oferta 5,900/kg ¿Te parece bien?".

Finalmente, [REDACTED] ([REDACTED]) increpó:

"El tope del presupuesto es \$6.100 incluido Iva, esto es \$5.259 antes de Iva, ¿no lo vas a consultar con Quimpac?, este acueducto es de ellos". (subrayas fuera del texto)

Siguiendo el mecanismo utilizado para ejecutar el acuerdo mediante el cual se repartían los clientes –consistente en la fijación concertada entre BRINSA y QUIMPAC del precio al que ofertaría la empresa destinada a no ganarse el negocio–, [REDACTED] ([REDACTED]) habría consultado con su "amigo" ANDRÉS HOLGUÍN SARDI (Gerente Comercial de QUIMPAC) el precio al que BRINSA debía cotizar en el caso objeto de ilustración¹⁰⁶:

"[REDACTED] según nuestro amigo debemos cotizar a \$5,710 kg + IVA.

Pero con este precio estamos por encima del valor total del contrato.

Saludos,".

Con las acciones descritas, BRINSA habría logrado asegurar que QUIMPAC atendiera los clientes que previamente habían concertado entre ambas compañías.

• Otra prueba se encuentra en el correo electrónico que el 12 de febrero de 2013 remitió [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]), con el asunto "Hipoclorito Brenntag Cali". Con ese correo la remitente informó sobre las condiciones de negociación que se estaban fijando con un cliente específico. El texto se aprecia en seguida¹⁰⁷:

"Hola [REDACTED], para tu info, hablé con Henry Flórez de Brenntag Cali para proponerte que tuvieran un costo fijo ya aplicadas todas las notas (las del 17% y las de negocios especiales) y le pareció muy buena la idea pero tiene oferta de Quimpac para este año \$650 Kilo + Iva, yo lo veo muy inclinado a trabajar con Quimpac en el Valle".

¹⁰⁵ Cuaderno reservado SIC No. 1. Folios 1253 y 1254.

¹⁰⁶ Cuaderno reservado SIC No. 1. Folio 1253.

¹⁰⁷ Cuaderno reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado "JCA 032 - Hipoclorito Brenntag Cali". Ruta de acceso: \Información SIC\4.Hipoclorito de Sodio\1.[REDACTED].

[REDACTED] ([REDACTED]) respondió el mismo día lo siguiente:

[REDACTED]
Gracias, mañana voy a estar en Quimpac lo hablo con ellos".

Las evidencias que han sido presentadas corroborarían que las conductas desplegadas por las compañías cartelistas se habrían llevado a cabo a través de reuniones presenciales sostenidas entre los funcionarios vinculados a **BRINSA** y **QUIMPAC**. Esta circunstancia es coherente con la aclaración que la Delegatura había presentado más arriba, relacionada con que las empresas investigadas adoptaban medidas para que no quedara constancia documental de su comportamiento ilegal.

• Se debe resaltar también el electrónico que el 15 de abril de 2013 envió [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]), con el asunto "Re: Licitación de cloro Acuaviva Cali". Con ese documento se discutieron las condiciones de la oferta que **BRINSA** presentaría a **ACUAVALLE S.A. E.S.P.**, que era un cliente asignado a **QUIMPAC**. El mensaje se aprecia a continuación¹⁰⁸:

- [REDACTED]
1. *Gracias por tu email.*
 2. *En los dos archivos adjuntos no encuentro el valor total de la licitación para el cloro, ni las cantidades ni el tiempo de duración del suministro. Por favor me aclaras esta información.*
 3. *Acuaviva Cali es el suministro de todo el cloro de Cali?*
 4. *Quedo a la espera de tus comentarios.*
 5. *Pero diría en un principio que sí, vamos al tope del presupuesto".*

Este mensaje fue contestado el mismo día por [REDACTED] ([REDACTED])

[REDACTED]) de la siguiente manera:

"Hola [REDACTED], la licitación cierra el miércoles 17 de Abril a las 10 AM, Acuavalle atiende los acueductos de los municipios del Valle, están comprando 67.176 Kilogramos de cloro para un año, el presupuesto oficial es \$323.930.733 incluido el valor del Iva.

Ya elaboro entonces sobre el presupuesto oficial".

Es importante resaltar que el comportamiento de **BRINSA** en relación con la oferta que presentaría en el proceso de selección referido en el documento evidencia que ese concurso versaba sobre un cliente que, en el marco del acuerdo que existía entre las investigadas, había sido asignado a **QUIMPAC**. Además de que los destinatarios de las ofertas eran clientes ubicados en "municipios del Valle" que, como ya quedó explicado, estaban asignados a **QUIMPAC**, no puede perderse de vistas que **BRINSA** decidió presentar una oferta equivalente al presupuesto oficial, comportamiento que ciertamente reduciría su probabilidad de victoria. Así, lo que se aprecia en el documento comentado es un comportamiento consistente con el método que **BRINSA** y **QUIMPAC** estructuraron para materializar la asignación concertada de clientes que llevaron a cabo.

• Otra prueba que es relevante citar es el correo electrónico que el 17 de octubre de 2013 remitió [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]), mediante el cual se discutió la forma como se atendería un cliente ubicado en la zona de la [REDACTED]¹⁰⁹. El documento se aprecia en seguida:

¹⁰⁸ Cuaderno reservado SIC No. 1. Folio 1235.

¹⁰⁹ Cuaderno reservado SIC No. 1. Folio 1164.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

"Hola [REDACTED], Triple A es el acueducto de B/quilla, es cliente habitual nuestro a través de PQP B/quilla, les vendemos el hipoclorito, el cloro en contenedor y en cilindro de las estaciones de todos los municipios del Atlántico.

(...)

El acueducto principal siempre ha sido atendido por Quimpac con cloro en contenedor, el consumo es de 60 Ton/mes.

(...)

La propuesta es sostener el precio actual para conservar la participación que tenemos y no cotizar el cloro en contenedor del acueducto principal que siempre ha sido de Quimpac". (subraya fuera del texto)

Como se puede apreciar, este es otro elemento de prueba que da cuenta del comportamiento coordinado entre **BRINSA** y **QUIMPAC** para efectos de asignarse los clientes que debían atender, así como para honrar los compromisos ilegales que habían pactado.

• El correo electrónico remitido el 17 de octubre de 2013 es otra prueba que debe mencionarse en este acto. Se trata de un mensaje remitido por [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]) que corresponde con el asunto "Re: Respuesta de Propal". Mediante este documento se discutió la posibilidad de que **BRINSA** le vendiera cloro a **PROPAL** teniendo en cuenta que este cliente era atendido por **QUIMPAC**¹¹⁰:

"Hola [REDACTED], el consumo de cloro de Propal es de 350 Ton/mes, Quimpac lo atiende con cisternas propias de 18 y 22 Ton, le entregan 20 Ton día de por medio.

Ya le expliqué a Propal que no contamos con esta logística para atenderlos sin embargo insistieron en que les cotizara para atenderles con contenedores, para hacerlo hablé con Cristina Prado de Quimpac y me sugirió un precio de \$2.295 + Iva". (subraya fuera del texto)

Es importante llamar la atención acerca de que [REDACTED] ([REDACTED]) respondió el 18 de octubre de 2013 con la expresión: "o.k.", con lo que se confirmaría la decisión de que **BRINSA** cotizara con el precio concertado con **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora de Servicio al Cliente de **QUIMPAC**).

• El correo electrónico que el 4 de febrero de 2014 remitió [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]), con el asunto "Clientes para revisar precios". Con ese documento se mencionó la necesidad de concertar con **QUIMPAC** el precio del cloro que se incluiría en una cotización que se le presentaría a un cliente¹¹¹. El mensaje es el siguiente:

"Hola [REDACTED], te recuerdo los clientes que quedaron pendientes para revisar el precio:

(...)

Abocol: se puede manejar el mismo precio del 2013 para el cloro?. Se debe hablar con Quimpac". (subraya fuera del texto)

Ante esa pregunta, [REDACTED] ([REDACTED]) respondió el 5 de febrero de 2014 indicando que había contactado a **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial de **QUIMPAC**) para efectos de definir el precio que se le ofertaría al cliente **ABOCOL**. Adicionalmente, instruyó a [REDACTED] ([REDACTED]) para que tomara las medidas necesarias para que estas prácticas no quedaran registradas de manera escrita¹¹². El mensaje se aprecia a continuación:

¹¹⁰ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1233.

¹¹¹ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1168.

¹¹² Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1227.

(...)

3. En cuanto a Abocol, ya elevé consulta con Andrés, cuando tenga una respuesta te confirmo.

(...)

5. No hacer alusiones a competidores por escrito por favor". (subrayas fuera del texto)

14.1.2.2. Medidas adoptadas para el sostenimiento de los compromisos acordados entre BRINSA y QUIMPAC

La Delegatura encontró que **BRINSA** y **QUIMPAC** habrían instaurado dinámicas específicas para sostener en el tiempo la aplicación de los compromisos adquiridos –tendientes a mantener la producción de las plantas de cloro y soda cáustica estable–. Para el efecto, implementaron las siguientes medidas:

Por un lado, funcionarios de **BRINSA** y **QUIMPAC** habrían compartido información relacionada con los precios a los que vendían sus productos a sus distribuidores, circunstancia que contribuía a mantener el control sobre el cumplimiento e implementación de los precios fijados de manera conjunta entre las compañías. Adicionalmente, esta información habría sido utilizada como un mecanismo para efectuar múltiples análisis de mercado del cloro, soda cáustica, hipoclorito de sodio y ácido clorhídrico en los que se tenían en cuenta factores como la distribución geográfica nacional, cantidades totales de venta por producto y porcentajes de participación de los competidores.

En ese contexto, las acciones adoptadas por las compañías para asegurar el sostenimiento del acuerdo también habrían tenido como propósito la verificación de lo acordado con el objetivo de tomar medidas ante cualquier inconveniente en la materialización de los acuerdos.

Por otro lado, la Delegatura encontró que otra de las modalidades utilizadas para vigilar y realizar el seguimiento de lo pactado habría consistido en realizar informes que permitieran conocer con detalle y exactitud los volúmenes de producción de cloro, así como compartir información relacionada con la cartera de clientes efectivamente atendidos por cada compañía. Es importante destacar que la elaboración de dichos informes no habría sido posible sin que las compañías competidoras compartieran la información que allí se relaciona y que, para el efecto, resulta ser de carácter sensible por el contexto comercial en el cual se utilizaba.

Finalmente, los informes eran presentados en el marco de reuniones adelantadas entre funcionarios de **BRINSA** y **QUIMPAC** en las cuales se discutía su contenido y, en particular, situaciones competitivas relacionadas con los precios, clientes y las zonas geográficas de influencia. Con posterioridad de las reuniones, las compañías adquirían el compromiso de efectuar balances comparativos respecto del volumen de cloro, ácido clorhídrico e hipoclorito de sodio que cada una había colocado históricamente en el mercado y una referencia de la cantidad proyectada de los productos para los años siguientes, con la finalidad de revisar el cumplimiento de lo pactado.

Lo anterior se puede corroborar con la evidencia documental que a continuación se presenta de manera cronológica:

• El correo electrónico que el 20 de mayo de 2003 remitió **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora Servicio al Cliente de **QUIMPAC**) a [REDACTED] ([REDACTED]), copiado a **FRANCISCO JOSÉ PALAU ALVARGONZALEZ** (Gerente Comercial de **QUIMPAC** para la época de los hechos). El asunto del mensaje es "BUCARAMANGA" y su contenido se presenta en seguida¹¹³:

"Hola [REDACTED] recibe un cordial saludo:

Ayer hablando con nuestro Director de Ventas que se encuentra en Bucaramanga tiene los siguientes casos para tu revisión por favor:

CASA DEL QUÍMICO vendió Hipoclorito hasta más o menos hasta el 9 de mayo a \$517/Kg y ahora está vendiendo a \$560/Kg. Por eso Disaoriente que es distribuidor nuestro está ofreciendo al mismo precio de \$560/kg.

¹¹³ Cuaderno Reservado SIC No. 3. Folio 1654. Archivo denominado "BUCARAMANGA[8121255]". Ruta de acceso: 2017-183350_PBC\2017-183350-PBC_2.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

Por favor tu ayuda aunque sabemos que esto es un proceso, **es importante recalcar mucho en los precios sugeridos de \$650/Kg.**

En espera de tus comentarios y saludos,

ISABEL CRISTINA PRADO O.
Coordinadora Servicio al Cliente
Tel. 57-2-4438888 Ext. 803
Fax. 57-2-4438748"

(Destacado por fuera del texto original)

Tal y como se evidencia en el correo electrónico transcrito, empleados de **QUIMPAC** le habrían hecho el correspondiente reclamo a empleados de **BRINSA** al evidenciar que un distribuidor de esta compañía se habría desviado de los precios que habían sido pactados. Fue por esa razón que los funcionarios de **QUIMPAC** le sugirieron a los de **BRINSA** que tomaran las medidas necesarias para que el precio acordado fuera efectivamente implementado por parte de los distribuidores.

• El correo electrónico enviado el 3 de junio de 2003 por [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]) con el asunto "ÁCIDO QUIPRO". Mediante ese documento se emitió una instrucción interna con la finalidad de ajustar los precios de conformidad con los términos pactados por las empresas investigadas para los siguientes tres meses¹¹⁴:

[REDACTED]:

El nuevo precio del ácido para Quipro es \$380,2/kg más iva.
Vigencia: junio, julio y agosto

Saludos

[REDACTED].

Este mensaje fue posteriormente reenviado por [REDACTED] ([REDACTED]) a **FRANCISCO JOSÉ PALAU ALVARGONZALEZ** (Gerente Comercial de **QUIMPAC** para la época de los hechos) a efectos de informar a **QUIMPAC** que **BRINSA** efectivamente había dado la instrucción interna para la implementación de los precios pactados¹¹⁵. El mensaje se presenta a continuación:

"Hola Francisco

Este es el precio para el próximo trimestre, nuestro para Quipro.

Saludos.

[REDACTED].

• Una prueba más se encuentra en los documentos contentivos de los informes sobre la situación de los compromisos que concertaron las empresas investigadas para la asignación de clientes del cloro y sus derivados para los meses de abril¹¹⁶, julio¹¹⁷ y diciembre¹¹⁸ de 2003. Se destaca que además de comprender información relativa a ventas y participación de cada uno de los agentes económicos, se incluyó un listado de clientes discriminados por productor y región. La información que a continuación se relaciona fue aportada en el curso del **PBC** tramitado por **BRINSA**. Específicamente se encontraba en el conjunto de archivos que reposan en el computador de [REDACTED] ([REDACTED]).

¹¹⁴ Cuaderno Reservado SIC No. 3. Folio 1665. Archivo denominado "Re_Rv_ACIDO QUIPRO[2393937]". Ruta de acceso: 2017-183350-PBC\EXP-2017-183350-PBC.

¹¹⁵ *Ibidem*.

¹¹⁶ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado "[REDACTED] 003 - REUNION COMP ABRIL 2003". Ruta de acceso: Información SIC\1.General\7.[REDACTED].

¹¹⁷ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado "[REDACTED] 004 - REUNION COMP JULIO 2003". Ruta de acceso: Información SIC\1.General\7.[REDACTED].

¹¹⁸ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado "[REDACTED] 005 - REUNION COMP DICIEMBRE 2003". Ruta de acceso: Información SIC\1.General\7.[REDACTED].

Imagen. Hipoclorito de sodio abril de 2003

Fuente: "REUNION COMP ABRIL 2003"¹¹⁹

Para los fines propuestos, **BRINSA** habría incluido en un nuevo informe las participaciones por zonas geográficas para cada uno de los productos, así¹²⁰:

Imagen. Análisis de participación de mercado del cloro en Colombia distribuido por zonas geográficas



ESPACIO EN BLANCO

¹¹⁹ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado "003 - REUNION COMP ABRIL 2003". Ruta de acceso: Información SIC\1.General\7. [REDACTED]

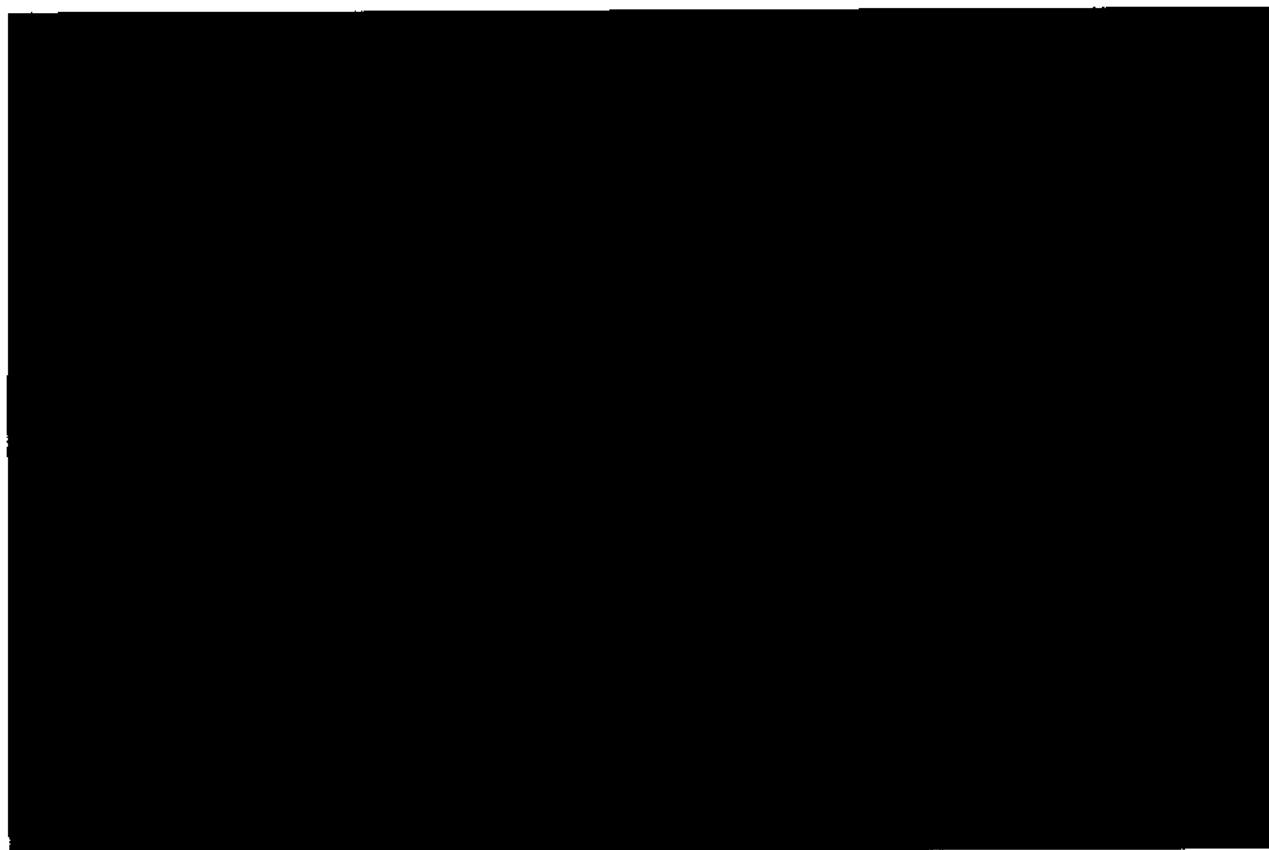
¹²⁰ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado "001 - MERCADO POR ZONAS GEOGRAFICAS 2". Ruta de acceso: Información SIC\1.General\7. [REDACTED]

¹²¹ *Ibidem*.

Imagen. Análisis de participación de mercado de soda cáustica en Colombia distribuido por zonas geográficas



Imagen. Análisis de participación de mercado del hipoclorito de sodio en Colombia distribuido por zonas geográficas



Fuente: "MERCADO POR ZONAS GEOGRAFICAS 2"¹²³

¹²² *Ibidem.*

¹²³ *Ibidem.*

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

Quedo atento a tus instrucciones.

Daniel Murcia".

(Destacado fuera del texto)

• Una prueba adicional se encuentra en el correo electrónico que el 1 de abril de 2012 remitió **GERMÁN SANDOVAL** (Gerente de **ASOQUÍMICOS**, distribuidor de **QUIMPAC**) a **DANIEL MURCIA** (Director de Ventas de Bogotá de **QUIMPAC**) y a **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial de **QUIMPAC**). En ese documento se hizo referencia sobre la molestia de un distribuidor de **QUIMPAC** porque estaba "perdiendo competitividad" con ocasión de los precios que **BRINSA** le daba a sus distribuidores. Esta situación produjo que el distribuidor revelara que existía un "pacto no firmado" entre los productores (**BRINSA** y **QUIMPAC**)¹²⁷. El mensaje se presenta a continuación:

"(...)

La dificultad con todo respeto, la expreso es que **aunque haya pacto no firmado, entre productores, Brinsa le da precios más bajos a los distribuidores, y en ese estado, seguimos perdiendo competitividad y Uds. Consumo de compuestos colorados, en esta zona (...)**

(Destacado fuera del texto original)

Así las cosas, lejos de reflejar una situación de un mercado en franca competencia, estos mensajes ponen de manifiesto las vicisitudes presentadas durante la implementación de los acuerdos entre **BRINSA** y **QUIMPAC**, las cuales habrían sido sorteadas durante varios años mediante la participación de varios funcionarios que llevaron a cabo actividades de vigilancia o monitoreo de los precios del mercado, formulación de reclamaciones y suministro de pruebas que acreditaran el efectivo y diligente cumplimiento del presunto acuerdo, entre otros actos de materialización y seguimiento del acuerdo.

• La situación recién descrita se repite en forma casi idéntica en el correo electrónico remitido el 18 de febrero de 2013 por [REDACTED] a [REDACTED], [REDACTED], [REDACTED] y [REDACTED]. El asunto del mensaje es "Re: Balance Cloro" y su contenido se presenta en seguida¹²⁸:

"Balance Cloro

Luego de nuestra reunión en Quimpac, la semana pasada, quedamos de elaborar un balance comparativo, con el cloro que teníamos colocado en el mercado y la forma como ha disminuido frente a Quimpac.

Requerimos entonces para los productos, HCl, Cloro, e Hipo Sodio, hacer un comparativo de nuestro volumen en los años 2011, 2012 y la proyección del 2013. Por favor cada una de ustedes haga su balance indicando producto, cliente y la causa de la variación.

¿Cuándo creen que lo puedan tener?

Saludos,

[REDACTED]". (Subrayas fuera del texto)

La situación referida en el correo citado fue corroborada por [REDACTED] en los siguientes términos¹²⁹:

¹²⁷ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1570. Archivo denominado "Re_Visita a EXRO[3236982]". Ruta de acceso: 2017-288979-CLORO\2017-288979-CLORO.

¹²⁸ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1160.

¹²⁹ Cuaderno Reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2.

"(...)

[REDACTED]: En febrero del 2013 hay un e-mail que verifica pues, digamos que, la cercanía con **QUIMPAC**, donde [REDACTED] nos escribía a todas las directoras de ventas. Nos dice que después de la reunión que ha sostenido con **QUIMPAC** necesita que nosotros le enviemos un cuadro comparativo de ácido clorhídrico, hipoclorito y cloro donde expresemos qué negocios se han perdido desde el 2012 hasta el 2013".

A lo que posteriormente agregó:

"(...)

[REDACTED]: (...) Cuando [REDACTED] llegó, automáticamente de esa reunión nos dijo 'muéstrenme pues hagan un cuadro comparativo de lo que se ha perdido y yo miro a ver si la, digamos que, la información que entrega **ANDRÉS HOLGUÍN** es verídica y vemos a ver qué acciones se van a tomar'(...)".

• En la misma línea, debe resaltarse el correo electrónico que el 18 de marzo de 2013 remitió [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]) y a [REDACTED] ([REDACTED]) con el asunto "Consumo de Cloro en Acueductos". Ese mensaje, que estaba acompañado con un archivo adjunto denominado "ATTRIZDF.xlsx", tiene el siguiente contenido¹³⁰:

- [REDACTED]
1. En el archivo de Excel adjunto en la hoja llamada "archivo de trabajo", incluyo diversos acueductos en todo el país, y calculo los consumos de cloro por año y por mes.
 2. Agradecería que [REDACTED], resaltara en azul y [REDACTED] en rojo, los acueductos que ya tenemos o que tienen nuestros distribuidores para excluirlos.
 3. Yo ya he excluido los grandes acueductos tanto nuestros como de Quimpac.
 4. En los que tenga Quimpac por favor indicarlo en otra columna,
- Gracias".

14.1.2.3. Sobre las medidas de compensación para mantener el equilibrio de la producción

La Delegatura encontró que **BRINSA** y **QUIMPAC**, cada vez que se presentaba una situación que generaba un desequilibrio o un desajuste en los niveles de producción, habrían tomado medidas dirigidas a reestablecer de manera coordinada los niveles de producción con el fin de mantener estable la producción de sus respectivas plantas de cloro-soda y evitar cualquier desviación estructural del acuerdo.

Un episodio que da cuenta de las medidas de compensación entre **BRINSA** y **QUIMPAC** fue lo narrado por [REDACTED] ([REDACTED]) al rendir declaración ante la Delegatura. En esa oportunidad afirmó que durante una reunión que sostuvo en febrero de 2013 con **MAURICIO MEJÍA PARDO** (Gerente General de **QUIMPAC**), este último le informó que aproximadamente en el 2010 algunos clientes de **QUIMPAC -CLOROX** y **SMURFIT CARTÓN DE COLOMBIA-** habían realizado algunos cambios en sus procesos productivos y que, como consecuencia, se había generado una disminución sustancial en el volumen de cloro comprado **QUIMPAC** –expresado en cantidades de cloro propiamente dicho y también en cantidades de hipoclorito de sodio–, circunstancia que, a su vez, había generado un desajuste negativo de los niveles de producción de la planta de cloro-soda de **QUIMPAC**. Según lo afirmó el declarante, la situación expuesta ocasionó que se hiciera una "corrección en la distribución del mercado".

¹³⁰ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1154. Archivo denominado: "Consumo de Cloro en Acueductos".

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

Así, sobre la disminución en el volumen que **CLOROX** le compraba a **QUIMPAC**, [REDACTED] ([REDACTED]) expresó¹³¹:

"(...)

[REDACTED]: "(...) ellos [**CLOROX**] decidieron bajar la concentración del hipoclorito de sodio que venden (...) ellos lo bajaron una concentración al 2 y otras al 3, entonces, según el señor **MEJÍA**, eso le impactó sus ventas porque sus ventas se redujeron porque ellos vendían el mismo líquido, pero con menor contenido de hipoclorito de sodio. Entonces, según él, en la distribución del mercado que habían hecho pues que había que hacer la corrección porque **QUIMPAC** venía siendo perjudicado por una medida de su cliente final que era **CLOROX** (...) Entonces eso hay que redistribuir nuevamente el mercado, ese mercado está mal distribuido, **QUIMPAC** tiene que tener más (...)".

Seguidamente, en relación con la disminución motivada por la situación con **SMURFIT CARTÓN DE COLOMBIA (PROPAL)** el declarante agregó¹³²:

"(...)

[REDACTED]: "(...) y el segundo agravante que él dijo, que mencionó, pues para ellos, según él, el detrimento para ellos era que la compañía **SMURFIT CARTÓN DE COLOMBIA** les compraba cloro, no precisó las toneladas, cuántas eran, pero las papeleras son un gran consumidor de cloro para el blanqueo de la pulpa (...) entonces lo que decía él era que esa compañía **SMURFIT** tuvo un accidente con cloro en los Estados Unidos en la planta y decidió que en ninguna planta de **SMURFIT** se usara cloro y pasaron a usar peróxido de hidrógeno, que es un producto importado, Colombia no lo produce (...) Entonces que eso le había causado a él un detrimento gigantesco en el cloro que él colocaba, y que entonces que eso estaba muy mal distribuido (...)".

Así las cosas, la medida de compensación o corrección utilizada en esa época con ocasión de estos dos eventos fue precisamente la mencionada redistribución de algunos clientes, según la cual **BRINSA** le habría cedido algunos de sus clientes a **QUIMPAC** para nuevamente equilibrar el mercado de conformidad con el propósito inicialmente establecido por los cartelistas: mantener estable la producción de las plantas de cloro-soda. Al respecto [REDACTED] ([REDACTED]) expresó¹³³:

"(...)

[REDACTED]: "En esa parte de la reunión, entonces él me dice, **MAURICIO MEJÍA** me dice que cuando él pierde (...) a **SMURFIT CARTÓN DE COLOMBIA**, a **SMURFIT**, y cuando pierde el cloro que iba en la botella de **CLOROX** porque reducen la concentración, que **BRINSA** le cedió unos clientes de ácido clorhídrico, que se los entregó (...)".

En el mismo sentido, en la declaración rendida el 8 de junio de 2018, [REDACTED] ([REDACTED]) precisó¹³⁴:

"(...)

[REDACTED]: "¿Entonces por qué es importante eso? porque **QUIMPAC** perdió la mitad del volumen y sus plantas se le cayó en la operación que tenía, entonces tocó la puerta de **BRINSA**, del señor [REDACTED], y para esa época había una industria que era nueva en el país, que era la industria, el biodiesel. Estaba apenas empezando los primeros productores de biodiesel y los de biodiesel, compraban ácido clorhídrico, entonces el señor [REDACTED], en acuerdo con el señor **MEJÍA**, le cedió los clientes de **BRINSA** de biodiesel para reemplazarle el volumen que había perdido en hipoclorito de sodio y que así la planta volviera a un nivel o sea equilibrar otra vez las cargas, o sea, era un acuerdo para mantener las cargas (...)".

¹³¹ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 10-58-19-013". Ruta de acceso: 17-183350-181017. Minuto 34:41.

¹³² Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 10-58-19-013". Ruta de acceso: 17-183350-181017. Minuto 35:52.

¹³³ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 10-58-19-013". Ruta de acceso: 17-183350-181017. Minuto 01:20:11.

¹³⁴ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1509. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-07 10-30-44-023". Ruta de acceso: 17-183350-070618. Minuto 23:45.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

La ejecución de esta medida de compensación fue ratificada por [REDACTED] ([REDACTED]) en el transcurso de la declaración rendida el 8 de junio de 2018. Adicionalmente, precisó cuáles clientes fueron entregados a **QUIMPAC**¹³⁵:

"[REDACTED]: (...) la instrucción de [REDACTED] fue 'todos se entregan a QUIMPAC, para que nos dejen tranquilos en la zona nuestra', con la zona nuestra él se refería, sobre todo, al centro del país.

Entonces, se le entregan a QUIMPAC los siguientes clientes: se le entrega ACEITES MANUELITA, BIOSC y OLEO FLORES (...)".

Otro episodio en el que se evidenciaría la ejecución de las medidas de compensación expuestas ocurrió a finales de 2014. En este caso **BRINSA** incumplió el acuerdo en relación con los compromisos de asignación de clientes, pues presentó una propuesta competitiva —en conjunto con **PRODUCTOS QUÍMICOS PANAMERICANOS S.A.**— a través de una unión temporal para suministrarle cloro, soda cáustica y otros productos químicos a **EMCALI S.A. E.S.P. (EMCALI)** por dieciocho meses. Es importante tener en cuenta que **EMCALI** operaba para esa época el acueducto de Cali y que había sido tradicionalmente atendido en su totalidad por **QUIMPAC** de conformidad con el acuerdo que se ha descrito en este acto administrativo. Una vez que **EMCALI** evaluó las ofertas presentadas por **QUIMPAC** y **BRINSA**, adjudicó el contrato de suministro de manera parcial con cada una de las compañías. A **QUIMPAC** le adjudicó el suministro del cloruro férrico y PAC, mientras que a la unión temporal **BRINSA-PQP** le adjudicó el suministro del cloro y la soda cáustica.

Así lo manifestó [REDACTED] (Gerente de la UEN de industria de **BRINSA**)¹³⁶:

"[REDACTED]: Entonces el cloruro férrico y el PAC se lo dieron a QUIMPAC, tenían la mejor oferta, pero a la unión temporal le dieron el cloro y el cloro era un contrato bien grande porque ese acueducto es tal vez el más grande del país, consume 160 toneladas de cloro al mes.

(...)

En soda cáustica hice algo: la soda cáustica QUIMPAC la suministraba al 33%, yo le di un precio inferior y al 50% y le di un precio como un 30% menor que la otra, o sea yo quería con toda ganar esa licitación y pues fuimos agresivos con todo.

(...)

Entonces nos asignan esto, el 19 de diciembre ya estamos adjudicados, nos llega el acta (...) de adjudicación del contrato, cloro que suministramos por 18 meses".

Frente a la propuesta presentada por **BRINSA**, [REDACTED] ([REDACTED]) manifestó que para dicha ocasión no consultaron con **QUIMPAC** los precios a ofertar, como normalmente ocurría de acuerdo a los compromisos adquiridos entre ambas empresas. Al respecto afirmó lo siguiente¹³⁷:

(...)

"[REDACTED]: (...) QUIMPAC, no hubo ninguna conversación con ellos, ellos no se imaginaron, yo creo, que jamás que yo iba a hacer eso y ellos se fueron al tope de esa licitación. Y yo me bajé del tope como un 25% bien abajo del tope en cloro (...)".

Con ocasión de lo anterior, **QUIMPAC** le habría reclamado a **BRINSA** por haberle quitado el volumen de cloro que por años le había sido suministrado a **EMCALI**. Así las cosas, los funcionarios de **QUIMPAC** le manifestaron a [REDACTED] ([REDACTED]) su descontento por lo ocurrido. Esta situación fue narrada por [REDACTED] ([REDACTED])¹³⁸:

¹³⁵ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1519. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 14-47-25-049". Ruta de acceso: 183350-080618P2. Minuto 43:42.

¹³⁶ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 14-33-26-091". Ruta de acceso: 17-183350-181017P2. Minuto 50:45.

¹³⁷ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 14-33-26-091". Ruta de acceso: 17-183350-181017P2. Minuto 49:35.

¹³⁸ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 14-33-26-091". Ruta de acceso: 17-183350-181017P2. Minuto 52:49.

"(...)

[REDACTED]: (...) Entonces, la reacción de ellos era de esperarse, esta gente me llamó y me llamó y me llamó y yo no le contesté el teléfono, me llamó al celular y yo no le contesté el teléfono. Entonces, varias veces no, pero después accedí a contestarles. Entonces me dijeron que (...) **¿cómo yo había hecho eso?, que eso era lo peor que yo había hecho, que eso había sido pues, que esa era la casa de ellos, que era metérmele a la casa y que ellos, o sea, que eso sí era imperdonable lo que se había hecho. Bueno, ellos dicen dos hechos entonces, ellos me dicen que quieren hablar conmigo, (...). Insisten tanto que yo digo, bueno vengan pues, y entonces yo les digo, yo los puedo recibir, pero los voy a recibir en mi casa.**

(...)

[REDACTED]: Y los tipos, los dos señores estos me dicen, 'vea [REDACTED] lo que usted hizo fue lo peor, va a desatar una guerra'. Entonces, y me dicen 'hay un acueducto, es el acueducto de Tibitoc en Bogotá, ese acueducto es operado por VEOLIA', que es un operador francés de acueductos. Ese acueducto es de las **EMPRESAS DE SERVICIOS PÚBLICOS Y ALCANTARILLADO DE BOGOTÁ.**

Este acueducto no compra bajo la licitación del acueducto de Bogotá, ellos son libres de comprar y no hacen licitaciones, sino que uno les hace una oferta y ellos le compran, pueden comprarle o pueden no comprarle. Ellos me dicen 'vea, usted no está teniendo en cuenta algo, no tuvo en cuenta algo, el asociado de VEOLIA en Colombia es FANALCA y FANALCA es caleño, y me dicen, valluno compra valluno, son más regionalistas que ustedes los paisas, nosotros vamos a venderles a ese acueducto (...)'.

En lo que respecta a la ejecución del contrato de suministro de cloro adjudicado por EMCALI a BRINSA, [REDACTED] ([REDACTED]) narró que contactó a QUIMPAC con la finalidad de comprarle el cloro que esa compañía suministraría a EMCALI, pues como ya se mencionó, dicho acueducto era tradicionalmente contratado con QUIMPAC. El contacto iniciado por [REDACTED] tendría como justificación las dificultades que afrontaba BRINSA para ese momento, pues se estaba haciendo un cambio tecnológico en la planta de esa compañía que implicaba una reducción en la capacidad de producción. Así lo narró el declarante¹³⁹:

"(...)

[REDACTED]: (...) **QUIMPAC me había dicho ya, en la reunión, que él ya tenía, como él no pensaba perder eso, él ya tenía los cilindros del acueducto de Cali, propiedad del acueducto de Cali, llenos. Porque el acueducto de Cali tiene sus propios equipos y tiene tanques de 22 toneladas de ellos, todos los recipientes son del acueducto de Cali, no hay que comprar recipientes para atenderlos.**

(...)

[REDACTED]: (...) Y yo dije, si yo a estos señores les digo que les voy a comprar el cloro (...) o sea ahí se me prendió el foco, que puede que no esté bien, yo dije, entonces, yo mato dos pájaros de un solo tiro. **Hago que él no me haga bajar más el precio en TIBITOC, que lo baje tanto que yo no pueda bajar, y le compro el cloro y lo tengo tranquilo (...)'.**

Posteriormente precisó lo siguiente¹⁴⁰:

"(...)

[REDACTED]: (...) **yo aproveché una condición de falta de capacidad nuestra, y en condiciones difíciles de llevar el cloro hasta allá, para aquietarlo y comprarle ese cloro a él. Entonces no ganaba tanto como iba a ganar BRINSA si lo proveía directamente de su planta, y además producía la soda cáustica equivalentes a ese cloro, pero los estaba dejando tranquilos y él dejó de molestar en TIBITOC, con eso dejó de molestar en TIBITOC (...) pero yo lo hice, lo necesitaba hacer y aproveché de eso para lograr un fin, que no me bajara los precios en TIBITOC (...)**

¹³⁹ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 14-33-26-091". Ruta de acceso: 17-183350-181017P2. Minuto 1:00:08.

¹⁴⁰ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 14-33-26-091". Ruta de acceso: 17-183350-181017P2. Minuto 1:04:03.

En ese contexto, sobre el comportamiento de los precios ofertados para la planta de TIBITOC, [REDACTED] ([REDACTED]) señaló que, en efecto, QUIMPAC presentó una oferta económica competitiva para atender la planta de tratamiento de aguas TIBITOC¹⁴¹:

"(...)

[REDACTED]: Entonces ellos le hacen una oferta al acueducto y le bajan el precio y yo bajo el precio también, ellos bajan más el precio, yo lo bajo otra vez, y finalmente el acueducto se queda en poder nuestro (...)"

Sobre este punto, [REDACTED] ([REDACTED]) explicó lo siguiente en relación con los precios ofertados por QUIMPAC¹⁴²:

"(...)

DELEGATURA: (...) ¿Ellos porque no siguieron bajando?

[REDACTED]: Porque, de alguna manera, cuando BRINSA decide comprarles el cloro para atender EMCALI, ellos, como tomaron lo que necesitaban, que era ese volumen de cloro (...)"

Así, en relación con la estrategia implementada para lograr los fines propuestos frente al suministro de cloro de EMCALI y la adjudicación del proyecto de TIBITOC, [REDACTED] ([REDACTED]) manifestó¹⁴³:

"(...)

DELEGATURA: Para aclarar: ¿La estrategia que usted implementó, y usando la coyuntura específica de la falta de capacidad de BRINSA, fue comprarle el producto a ellos en el caso de EMCALI, para atender EMCALI, y así buscar, según sus palabras, apaciguar la puja que tenían en el tema de TIBITOC?

[REDACTED]: Sí doctor, eso es correcto. Y fue algo que yo hice y que, o sea, el fin, el fin estaba mal, estaba mal, estaba mal porque... pero tenía justificaciones para hacerlo, pero el fin de lo que yo buscaba estaba mal, porque el fin de lo que yo buscaba era que no bajara más el precio en TIBITOC y me quedara con TIBITOC".

Así las cosas, además de los apartes transcritos de la declaración rendida por [REDACTED] ([REDACTED]), la Delegatura encontró evidencia documental que da cuenta de la operación entre BRINSA y QUIMPAC en relación con la compra de cloro antes mencionada en el contexto de la ejecución del suministro de cloro a EMCALI por parte de BRINSA.

En efecto, el mensaje remitido el 24 de diciembre de 2014 por [REDACTED] ([REDACTED]) a ANDRÉS HOLGUÍN SARDI (Gerente Comercial QUIMPAC), que hace parte de una cadena de correos electrónicos con el asunto "Inventario Contenedores Plantas Emcali", tiene el siguiente contenido¹⁴⁴:

"Andrés,

1. Adjunto inventario de contenedores de cloro de Emcali que están en Quimpac llenos.
2. ¿Nos los venderías para que no tengas que vaciar los mismos?
3. ¿A qué precio?

Feliz Navidad!
Cordialmente,

¹⁴¹ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 14-33-26-091". Ruta de acceso: 17-183350-181017P2. Minuto 57:51.

¹⁴² Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 14-33-26-091". Ruta de acceso: 17-183350-181017P2. Minuto 1:20:47.

¹⁴³ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 14-33-26-091". Ruta de acceso: 17-183350-181017P2. Minuto 1:23:26.

¹⁴⁴ Cuaderno reservado SIC No. 1. Folio 1214.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

[REDACTED].
El correo electrónico de referencia fue respondido por **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial **QUIMPAC**) en los siguientes términos:

"[REDACTED]

El precio sería \$2.066 Puesto en el Cliente.

Andrés H."

A su vez, en la cadena de correos electrónicos cruzados, [REDACTED] ([REDACTED]) respondió lo siguiente:

"Andrés

Gracias por tu respuesta. \$2.066, me parece muy alto. ¿Podría ser \$1.900? También quisiéramos comprarte una cisterna de cloro, para entrega inmediata. Mismo precio \$1.900. ¿Es posible?

Cordialmente,

[REDACTED]"

Finalmente, mediante correo electrónico remitido el 27 de diciembre de 2014 por **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial **QUIMPAC**) se fijó el precio de venta como resultado de la negociación relativa a los contenedores de cloro:

"[REDACTED]

Cerremos en \$1.950.

Saludos

Andres H'.

De conformidad con las evidencias expuestas, la Delegatura acreditaría el mecanismo utilizado por [REDACTED] ([REDACTED]) para llevar a cabo el suministro de cloro requerido por **EMCALI**. Como se mencionó, usualmente **EMCALI** contrataba el suministro de cloro con **QUIMPAC**, pero como en este caso se expuso que **BRINSA** presentó una oferta más favorable para la compañía contratante en comparación con las condiciones comerciales presentadas por **QUIMPAC**, el suministro finalmente fue contratado con **BRINSA**. Este hecho generó molestia en **QUIMPAC** como quiera que representaba un claro desvío de los acuerdos estipulados entre las compañías. Ante esto, con la finalidad de proveer el suministro del cloro y evitar que la presión competitiva que podría generar **QUIMPAC** para el suministro en el acueducto de **TIBITOC** diera lugar a una reducción exagerada del precio para este último comprador, **BRINSA** decidió comprarle a **QUIMPAC** el cloro requerido por **EMCALI** y, de este modo, compensar comercialmente el volumen de cloro que **QUIMPAC** ya había producido para ser suministrado a **EMCALI**.

En otras palabras, el hecho de que **BRINSA** le hubiese comprado a **QUIMPAC** el cloro –con el que atendería el suministro de **EMCALI** por un periodo de 18 meses, esto es, desde enero de 2015 hasta junio de 2016 aproximadamente– se configuró como el mecanismo a través del cual se habría compensado el desequilibrio originado en la desviación de los compromisos que había supuesto la pérdida de ese cliente para **QUIMPAC**. Así las cosas, pese a que el precio al que **QUIMPAC** le habría vendido a **BRINSA** era más bajo de aquel al que le habría vendido a **EMCALI**, lo cierto es que al venderle dicho volumen de cloro a **BRINSA** se habría logrado corregir el desequilibrio y compensar a **QUIMPAC** quien, finalmente, sí habría logrado colocar ese volumen de cloro en el mercado. Esta corrección, consecuentemente, derivó en que **QUIMPAC** desistiera de su intención de suministrarle cloro a la planta de **TIBITOC**, cliente atendido tradicionalmente por **BRINSA**.

14.2. Descripción general de las conductas atribuibles a **QUIMPAC**, **BRINSA**, **MEXICHEM** y **TRICHEM** en relación con la soda cáustica

La Delegatura encontró material probatorio que evidenciaría que a partir de 2012, a través de reuniones presenciales y otros contactos entre sus empleados, **QUIMPAC**, **BRINSA**, **TRICHEM** y

MEXICHEM habrían ejecutado un acuerdo anticompetitivo en el marco del cual fijaron los siguientes compromisos:

(i) **MEXICHEM** dejaría de importar y comercializar en el mercado colombiano soda cáustica líquida. Es importante anotar que **MEXICHEM** adquiriría ese producto en México mediante compras que realizaba a su matriz, **MEXICHEM S.A.B. de C.V.**

(ii) La soda cáustica que antes compraba **MEXICHEM** a su matriz de México ahora sería comprada por **TRICON ENERGY INC.** (en adelante **TRICON**) que, a su vez, es la matriz de **TRICHEM**.

(iii) **BRINSA** y **TRICHEM** importarían soda cáustica únicamente a través de **TRICON**.

(iv) Para efectos de la importación de la soda cáustica líquida y su posterior comercialización en el mercado colombiano, **BRINSA** y **TRICHEM** utilizarían la infraestructura de **MEXICHEM** y de **QUIMPAC** a través del arriendo de sus tanques de almacenamiento de soda e instalaciones conexas.

(v) **BRINSA** y **TRICHEM**, que continuarían en el mercado colombiano de la importación y comercialización de soda cáustica líquida, se repartirían la demanda de ese producto que antes atendía **MEXICHEM**, agente que, como se indicó, saldría del mercado referido.

Así las cosas, es importante resaltar que, según las evidencias que han sido recaudadas hasta este punto de la actuación administrativa, el acuerdo referido estaba orientado a que **BRINSA**, **TRICHEM** y **QUIMPAC** aumentarían el margen de la soda cáustica que distribuían y comercializaban en el mercado colombiano. Adicionalmente, como se presentará en este aparte, el comportamiento en cuestión se prolongó por lo menos hasta agosto del año 2015.

14.2.1. El objeto del acuerdo entre **QUIMPAC**, **BRINSA**, **MEXICHEM** y **TRICHEM**

Las conductas indicadas habrían tenido como propósito eliminar a **MEXICHEM** como agente competidor del mercado de importación, comercialización y distribución de soda cáustica líquida para que **QUIMPAC**, **BRINSA** y **TRICHEM** obtuvieran una mayor participación en el mercado, se estabilizaran los precios del producto y se generara un mayor porcentaje de utilidad en el negocio para las empresas que siguieran en el mercado.

En relación con los motivos que dieron origen al acuerdo que se analiza en este aparte, [REDACTED] ([REDACTED]), al rendir declaración ante la Delegatura, manifestó lo que a continuación se presenta en relación con la situación que para el año 2009 afrontaba el mercado de la soda cáustica líquida en Colombia¹⁴⁵:

"[REDACTED]: (...) La competencia era muy fuerte, muy fuerte, era una guerra de precios impresionante hasta el punto de los márgenes ser supremamente malos, la soda importada nunca arrojó buenos márgenes, márgenes máximo del 10 por ciento, 8 por ciento a veces cero margen a veces cinco o sea siempre el problema de los resultados de la compañía era la soda cáustica importada. La guerra era muy fuerte (...)".

De conformidad con el material probatorio que se pasa a presentar, es posible concluir que, ante el escenario de competencia que se presentaba antes de 2012 entre los importadores y comercializadores de soda cáustica líquida en Colombia, así como teniendo en cuenta los márgenes mínimos de ganancia que arrojaba esa actividad comercial al desarrollarse en condiciones de competencia, entre **BRINSA**, **QUIMPAC**, **TRICHEM** y **MEXICHEM** surgió la intención de elaborar una estrategia tendiente a organizar dicho mercado y facilitar un trabajo conjunto en escenarios de no competencia.

Los compromisos referidos se habrían acordado en el transcurso de dos encuentros presenciales, llevados a cabo en Panamá durante los años 2012 y 2013, en los que habrían asistido empleados de las compañías referidas.

Así, durante la primera de las reuniones a las que se hizo referencia, sostenida en febrero de 2012 en Panamá, **MEXICHEM**, **QUIMPAC**, **BRINSA** y **TRICHEM** habrían acordado la salida de **MEXICHEM** del mercado de importación y comercialización de soda cáustica con la finalidad de

¹⁴⁵ Cuaderno Reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 1:18:55.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

bajar la presión sobre los precios. Así mismo, habrían concertado las condiciones mediante las cuales desarrollarían de manera coordinada esa actividad para superar los problemas que motivaron el acuerdo que ahora se analiza. Lo anterior se acreditaría con lo narrado por [REDACTED] ([REDACTED]) en el transcurso de la declaración rendida el 8 de junio de 2018. La declarante afirmó lo siguiente sobre ese aspecto¹⁴⁶:

"(...)

[REDACTED]: (...) En esa reunión lo que se buscaba, para esa reunión lo que se buscaba era, la mecánica y fijar el acuerdo de los participantes de soda cáustica en Colombia, en el país o por lo menos los más grandes, que en este caso eran las 4 empresas que ya mencioné. Adicionalmente buscar que MEXICHEM no volviera a importar para bajar la presión de los precios, era tomar en almacenamiento tomar los tanques de almacenamiento que tanto MEXICHEM como QUIMPAC tenían en la Costa Atlántica entonces eran, se buscaba dos cosas en esa reunión (...)".

Lo anotado en relación con la descripción del acuerdo que tuvo lugar en la reunión que ahora se comenta, se encuentra acreditado mediante un documento que acredita que en febrero de 2012 BRINSA elaboró una presentación para contextualizar lo que sería el acuerdo al que debían llegar las cuatro empresas ya mencionadas. La presentación, titulada "PROPUESTA DE COMPRA CONJUNTA DE SODA", fue aportada por [REDACTED] ([REDACTED]) en el marco del PBC y contiene una descripción de la situación del mercado para el año 2012.

Puntualmente, acerca de los volúmenes de importación y distribución que se presentaban en ese momento, en el documento analizado se mencionó que BRINSA y TRICHEM se abastecían de soda cáustica a través de MEXICHEM como quiera que esta compañía contaba con la disponibilidad suficiente. Además se explicó que entre BRINSA y TRICHEM importaban 35.000 toneladas de soda cáustica al año y que MEXICHEM distribuía 15.000 toneladas de soda cáustica en el mercado nacional¹⁴⁷:

Imagen. Diapositiva "SITUACIÓN ACTUAL"

Brinsa

SITUACION ACTUAL

LOS VOLUMENES

- Tanto Trichem Colombia como Brinsa se abastecen de soda cáustica de Mexichem en la medida que México tiene disponibilidad.
- Brinsa compra 20.000 ton y Trichem 15.000 ton aprox en 8 embarques al año.
- Mexichem Colombia por su lado también distribuye alrededor de 15.000 ton en el mercado nacional.
- En total son alrededor de 50.000 ton/año las que llegan por la costa Atlántica, no siempre Mexichem.
- Unibar está buscando almacenamiento en la costa.

Fuente: Expediente¹⁴⁸

En relación con la capacidad de almacenamiento de soda cáustica que tenía cada una de las compañías, en el documento se mencionó que BRINSA y TRICHEM tenían a su disposición dos tanques de almacenamiento de 2.200 toneladas de capacidad cada uno por conducto de un contrato de almacenamiento que habían suscrito con VOPAK COLOMBIA S.A. Además, se aclaró que MEXICHEM contaba con un tanque de 3.000 toneladas de almacenamiento ubicado en Cartagena y que QUIMPAC tenía 4 tanques de almacenamiento de 1.500 toneladas cada uno, es decir, 6.000 toneladas en total, ubicados en la zona franca de Barranquilla. En ese contexto, se puntualizó que en

¹⁴⁶ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1515. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 10-10-34-026". Ruta de acceso: 17-183350-080618. Minuto 27:14.

¹⁴⁷ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1478. Archivo denominado: "[REDACTED] 029 - Ppta de suministro de soda". Ruta de acceso: Información SIC\3.Soda\8.[REDACTED].

¹⁴⁸ *Ibidem*.

la Costa Atlántica existían tanques que podían llegar a almacenar un total de 17.000 toneladas de soda cáustica.

Imagen. Diapositiva "SITUACIÓN ACTUAL"

Brinsa

SITUACION ACTUAL

EL ALMACENAMIENTO

- Brinsa y Trichem tienen contrato de almacenamiento en Vopak en dos tanques de almacenamiento de 2200 ton cada uno con cargo fijo mes esté lleno o vacío.
- Mexichem tiene tanque de almacenamiento de soda en Cartagena por 3000 ton.
- Quimpac tiene 4 tanques de almacenamiento de soda en Barranquilla (zona franca) de 1500 ton cada uno.
- Capacidades de tanques en la costa:
 - Granelca Sociedad Portuaria: 3400 ton
 - Quimpac Zona Franca: 6000 ton
 - Vopak: 4500 ton
 - Mexichem (Cartagena): 3000 ton

Fuente: Expediente¹⁴⁹

En la misma presentación se consignó cuál era puntualmente el objetivo del acuerdo, cómo funcionaría y los temas que se tendrían pendientes por definir. Al respecto, se dejó consignado en el documento analizado que una vez se concertara la salida de **MEXICHEM** del mercado de importación, comercialización y distribución de soda cáustica en Colombia, **BRINSA** y **TRICHEM** se encargarían de comercializar el volumen de soda cáustica que **MEXICHEM** tenía en el mercado. Lo anterior se evidencia de la siguiente forma:

Imagen. Diapositiva "CÚAL ES LA IDEA"

Brinsa

CUAL ES LA IDEA

- Mexichem deja de traer soda al país para distribución directa y en su lugar este volumen se lo entrega a Trichem y Brinsa para que estos la comercialicen.

Fuente: Expediente¹⁵⁰

En relación con el esquema de funcionamiento que se implementaría por parte de las compañías con la finalidad de adelantar el propósito descrito, se insistió en que **BRINSA** y **TRICHEM** se encargarían de distribuir las 15.000 toneladas de soda cáustica que **MEXICHEM** ponía en el mercado nacional antes de desistir de desarrollar esa actividad mercantil en Colombia. Así, uno de los compromisos del acuerdo consistió en que **TRICHEM** distribuiría 6.500 toneladas y **BRINSA** distribuiría 8.500 toneladas, para completar las 15.000 que antes comercializaba **MEXICHEM**. A su vez, estas dos

¹⁴⁹ *Ibidem.*

¹⁵⁰ *Ibidem.*

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

compañías se comprometerían a abastecerse de soda cáustica por intermedio de **MEXICHEM** o, en su defecto, a través de **TRICON**. Finalmente, se indicó en relación con el almacenamiento que se tomarían en arriendo los tanques de **MEXICHEM** y **QUIMPAC**, en los cuales se podrían almacenar 3.000 y 4.500 toneladas de soda cáustica, respectivamente.

Imagen. Diapositiva "CÓMO FUNCIONA"

Brinsa

COMO FUNCIONA

El volumen de Mexichem se distribuye proporcionalmente entre Trichem y Brinsa: 6500 ton y 8500 ton respectivamente.

- Trichem-Brinsa se comprometen a abastecerse únicamente de Mexichem a menos que no tenga disponibilidad a través de Tricom como Traider.
- Posibilidad de almacenamiento: Tomar en arriendo el almacenamiento de los tanques de Mexichem (3.000 ton) y de Quimpac (4.500 ton). Con esto se espera cubrir la necesidad de los 8 embarques al año.
-

Fuente: Expediente¹⁵¹

Por último, se estudiaron distintas variantes que podían llegar a presentarse en el mercado ante la implementación de las estrategias coordinadas referidas, así como propuestas para atender esas eventualidades. Sobre este aspecto es importante llamar la atención acerca del carácter absolutamente coordinado de las soluciones que los cartelistas se estaban planteando, que llegaron a incluir la posibilidad de que las empresas usaran sus recursos para el beneficio del grupo. Lo anterior puede apreciarse en la siguiente imagen.

Imagen. Diapositiva "TEMAS POR DEFINIR"

Brinsa

TEMAS POR DEFINIR

SI SE CONTINUA EN VOPAK,
 Qué pasa si Mexico se queda sin soda,
 Se debe identificar y definir el volumen de consumo interno de Mexichem y la forma de manejarlo.
 Quimpac también trae soda por la costa atlántica, qué pasaría con ese volumen. Continúa igual?

PARA CAMBIAR LA CONDICION DE ALMACENAMIENTO
 Revisar costos de almacenamiento, especialmente gastos portuarios. Hace falta oferta de Mexichem con gastos portuarios.
 Qué volumen de Mexichem se pone en Medellín ya que se aprovecharía la ubicación de la soda en Mexichem para despachos a esa ciudad. (Revisar fletes).

- Unibar está buscando tanques y si se libera el espacio de Vopak quedarían a su disposición (??). A donde llega Transmerquin?
- Marubeni sigue haciendo ruido
- Como impactaría estufeficientes y la facturación?
- Como se paga el almacenamiento, proporcional?
- Como manejaríamos la logística? Una persona en Quimpac pagada en conjunto? Si es de Cartagena, que el carro pase por Brinsa para facturar?

Fuente: Expediente¹⁵²

El contenido de la presentación que se ha expuesto hasta este punto corresponde con lo que, de conformidad con el material probatorio que se pasa a presentar, habría ocurrido en el marco de la reunión en la que participaron **QUIMPAC**, **BRINSA**, **TRICHEM** y **MEXICHEM** durante el mes de febrero de 2012.

En efecto, para concertar los compromisos que se expusieron anteriormente, el 12 de febrero de 2012 en Panamá se llevó a cabo una reunión entre las empresas mencionadas, a la que habrían

¹⁵¹ *Ibidem.*

¹⁵² *Ibidem.*

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

asistido: [REDACTED], [REDACTED],
[REDACTED], [REDACTED],
MAURICIO MEJÍA PARDO (Gerente General de **QUIMPAC**), **ANDRÉS HOLGUÍN SARDÍ** (Gerente Comercial de **QUIMPAC**), **IGNACIO TORRAS** (empleado de **TRICHEM**), **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO** (Gerente General de **TRICHEM** para la época de los hechos) y por último **FERNANDO ALFONSO GARCÍA JUÁREZ** y **ALEJANDRO RODRÍGUEZ**, ambos funcionarios de **MEXICHEM** en México.

Como ya se indicó, el principal compromiso al que se llegó en dicha reunión y del cual habrían derivado los demás, consistía en que **MEXICHEM** saliera del mercado de la importación, comercialización y distribución de la soda cáustica líquida. Así lo confirmó [REDACTED] ([REDACTED]) en el transcurso de la declaración rendida el 8 de junio de 2018, quien mencionó lo siguiente¹⁵³:

"(...)

[REDACTED]: [REDACTED] entra en el 2000, asume la gerencia en el 2006, de ahí en adelante entonces yo ya, digamos yo soy más cercana a [REDACTED] porque pues por el hecho de haber sido compañeros de trabajo, digamos que él ya me empezó a compartir información que antes era muy muy de la gerencia y en el 2012, enero del 2012 [REDACTED] anuncia que se retira de la compañía. En ese momento él me comparte información de una de un acuerdo que se había venido trabajando para que MEXICHEM dejara de importar, ya en ese momento los, digamos, los que más resaltaban dentro del negocio de las importaciones eran QUIMPAC, TRICHEM, MEXICHEM y BRINSA, los demás eran muy pequeñitos, eran importaciones muy pequeñas.

Cuando [REDACTED] anuncia su retiro me informa que el objetivo es que MEXICHEM ya no sea importador directo sino que sea un proveedor de la materia, del material desde México entonces el mail dice: "se está planeando una reunión en Panamá, a donde irían", entonces ya no iría a estar, [REDACTED] ya no iría a estar porque ya está retirado de la compañía, "a donde irías tú con **ANDRÉS RESTREPO**, a sentarse en la mesa, **MEXICHEM, TRICHEM, TRICHEM y TRICON** o sea representantes de México y representantes de Colombia, y **BRINSA y QUIMPAC**, eran cuatro en su momento en esa reunión.

(...) las personas que estuvieron en esa reunión: entonces por MEXICHEM estaba FERNANDO GARCÍA y ALEJANDRO RODRÍGUEZ, por TRICHEM estaban IGNACIO TORRAS y MARÍA DEL PILAR DUQUE, por QUIMPAC estaba MAURICIO MEJÍA y ANDRÉS HOLGUÍN y por BRINSA estábamos [REDACTED] y [REDACTED].

En esa reunión lo que se buscaba, para esa reunión lo que se buscaba era, la mecánica y fijar el acuerdo de los participantes de soda cáustica en Colombia, en el país, o por lo menos, los más grandes, que en este caso eran las cuatro empresas que ya mencioné. Adicionalmente buscar que MEXICHEM no volviera a importar para bajar la presión de los precios, era tomar en almacenamiento tomar las, los tanques de almacenamiento que tanto MEXICHEM como QUIMPAC tenían en la Costa Atlántica entonces eran se buscaba dos cosas en esa reunión, repito: que MEXICHEM no estuviera presente en el mercado y que el almacenamiento lo tomaran, lo pagaran los que sí iban a importar, que en ese caso era QUIMPAC, MEXICHEM y BRINSA, perdón QUIMPAC, BRINSA y TRICHEM (...).

De igual manera, en el transcurso de la declaración rendida el 2 de noviembre de 2017 por [REDACTED] ([REDACTED]), se aclaró lo siguiente¹⁵⁴:

"(...)

[REDACTED]: (...) [REDACTED] ya era la gerente encargada porque ya [REDACTED] se había retirado de la compañía y todavía no habían conseguido el gerente definitivo, entonces lo que hizo [REDACTED] fue hacer un reemplazo personal y justo allí planearon una reunión en Panamá para revisar el negocio de la soda importada en Colombia y [REDACTED] se fue acompañada del gerente general de **BRINSA** en ese entonces, que era [REDACTED], a Panamá, se fue a esa reunión y en

¹⁵³ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1515. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 10-10-34-026". Ruta de acceso: 17-183350-080618. Minuto 24:40.

¹⁵⁴ Cuaderno Reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 1:25:30.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

esa reunión participaron todos los competidores a excepción de los pequeños, no fue **ALMACENADORA ni MONÓMEROS**, pero fue **TRICHEM**, fue **QUIMPAC**, fue **MEXICHEM** y fue **BRINSA**.

(...) ¿Qué definieron allí? Definieron que **MEXICHEM** no iba a importar más soda a Colombia y que, y repartieron, y pues **TRICHEM** o **TRICON** que eran las personas que iban a poner la soda en Colombia, iban a ser las únicas, la única compañía que digamos que exportaba hacia acá, eso se acordó y nos dimos cuenta porque cuando [REDACTED] llegó, reunió al equipo y nos dijo: "estuve en Panamá realizamos esta reunión" y nos dijo lo que en realidad nos interesaba a nosotros y es que **MEXICHEM** no va a importar más soda para Colombia (...).

En el mismo sentido se pronunció [REDACTED] ([REDACTED]), quien en el transcurso de la declaración que rindió el 8 de junio de 2018 refirió lo siguiente¹⁵⁵:

"(...)

DELEGATURA: Con anterioridad usted nos comentó la salida de **MEXICHEM** como importador de esa soda. Cuéntenos cómo ocurre esta salida y cómo tiene conocimiento de este hecho.

[REDACTED]: Hay una reunión a la que yo no asistí (...) pero sí recuerdo que hubo una reunión, donde se reunieron ellos, (...) se reunieron y decidieron que había muchos jugadores en el mercado y que era mejor que **MEXICHEM**, que importaba soda, más que por comercializar, por suplir las necesidades de su planta de Cartagena, le comprara a alguno de los que iban a seguir en el juego de la soda importada y es ahí cuando se decide la salida de **MEXICHEM** (...).

Ahora bien, a cambio de que **MEXICHEM** saliera del mercado, una de las condiciones que se pactó en la reunión materia de análisis fue que **TRICHEM** y **BRINSA** hicieran uso de la infraestructura de **MEXICHEM** y de **QUIMPAC**.

Para esa época **QUIMPAC** contaba con terminales en los puertos de Barranquilla y de Buenaventura. Por su parte, **MEXICHEM** contaba, entre otros, con tanques de almacenamiento de soda cáustica líquida en su terminal del puerto de Cartagena. Por ende, dentro de las razones por las cuales **BRINSA** y **TRICHEM** debían hacer uso de dichos tanques se encontraba que para el caso de **MEXICHEM** dicha infraestructura representaba un activo y, por lo tanto, la estrategia de arrendar los tanques de almacenamiento fue la solución que encontraron en el momento para que dicho activo no dejara de ser productivo para su titular, lo que a su vez fue una forma de retribuirle a **MEXICHEM** su salida del mercado, sumado por supuesto al hecho de que el producto importado seguiría siendo adquirido de la matriz de aquella compañía en México.

Lo anterior lo confirmó [REDACTED] ([REDACTED]) en el transcurso de la declaración rendida el 18 de octubre de 2017, pues manifestó que¹⁵⁶:

"(...)

[REDACTED]: (...) los compromisos era que alquilaban todo ese tanque para que no se le quedara ese activo como lucro cesante sin operar, alquilaban esa terminal, la terminal no, el tanque de almacenamiento y **MEXICHEM** cobraba un alquiler que incluía el servicio logístico de descarga de la soda, entonces, armaron todo ese esquema (...).

En el mismo sentido, [REDACTED] ([REDACTED]), en el transcurso de la declaración que rindió el 8 de junio de 2018, afirmó que el almacenamiento de la soda cáustica lo tomaban y pagaban aquellos agentes del mercado que sí iban a importar el producto, es decir, quienes harían uso de los tanques de **MEXICHEM**: **QUIMPAC**, **BRINSA** y **TRICHEM**¹⁵⁷.

Teniendo en cuenta lo expuesto, es claro que **BRINSA** y **TRICHEM** debían hacer uso de los tanques de almacenamiento y demás elementos de la infraestructura conexas de **MEXICHEM** y de **QUIMPAC**

¹⁵⁵ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1519. Declaración de [REDACTED] Archivo denominado: "0-2018-06-08 14-47-25-049". Ruta de acceso: "183350-080618P2". Minuto 46:39.

¹⁵⁶ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 14-33-26-091". Ruta de acceso: 17-183350-181017P2. Minuto 2:46:44.

¹⁵⁷ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1515. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 10-10-34-026". Ruta de acceso: 17-183350-080618. Minuto 28:06.

ubicados en los terminales que cada uno tenía en los puertos de Cartagena, Barranquilla y Buenaventura, respectivamente.

Por otra parte, la Delegatura encontró que de conformidad con lo establecido en la reunión realizada en Panamá el 12 de febrero de 2012, y en virtud de la salida de **MEXICHEM** del mercado de importación, comercialización y distribución de soda cáustica líquida, **BRINSA**, **QUIMPAC**, **TRICHEM** y **MEXICHEM** acordaron que la soda cáustica líquida que esta última le compraba a su matriz **MEXICHEM S.A.B. de C.V.** e importaba directamente desde México, sería en adelante adquirida por **TRICON** para ser ingresada al mercado colombiano con el propósito de ser adquirida por **BRINSA** y **TRICHEM** quienes, como ya quedó claro, se encargarían de atender la demanda de soda cáustica importada que dejaría **MEXICHEM** con su salida de ese mercado. Un aspecto adicional de la dinámica coordinada que se viene describiendo consistió en que **BRINSA** y **TRICHEM** asumieron el compromiso de suministrar soda cáustica a **MEXICHEM** cuando la necesitara, producto que no sería utilizado para su reventa sino única y exclusivamente para uso de **MEXICHEM** en sus procesos productivos.

Sobre lo anterior, [REDACTED] ([REDACTED]), al rendir declaración el 8 de junio de 2018, indicó¹⁵⁸:

"(...)

[REDACTED]: (...) soda comprada a TRICON. Lo que pasa es que dentro de la reunión en Panamá también se acordó que los buques llegaban en conjunto, no lo mencioné, eso no lo mencioné, el buque con las 4000 toneladas o 5000 toneladas llegaban con producto para ambas compañías, para TRICHEM y para BRINSA, ¿quién lo mandaba? TRICON, quien estaba como al frente de la administración de la de la llegada del carro, de perdón, de la llegada del buque, del momento de la llegada o de los espacios del tanque era TRICHEM Colombia o sea MARÍA DEL PILAR JIMÉNEZ, ella era como la vocera frente a BRINSA de toda la logística de la llegada de la soda cáustica desde México porque quien nos debía proveer la soda era México, MEXICHEM en México.

(...)

DELEGATURA: Esa soda es desde México, nos dijo.

[REDACTED]: Sí, en el acuerdo en Panamá se fijó que debía ser desde México, no sé si me estoy enredando, ¿hay algo que aclarar?, más sencillo. Para nosotros también era extraño el doble papel de MARÍA DEL PILAR como representante de TRICON y como representante de TRICHEM".

Acto seguido, al ser cuestionada sobre la soda cáustica líquida importada desde México a través de **TRICON**, la declarante contestó¹⁵⁹:

"(...)

DELEGATURA: Yo quiero hacer un poco de énfasis en lo que usted nos comenta sobre la salida de **MEXICHEM**, esa empresa, ¿la importación que realizaba esa empresa era directamente desde el Golfo de México?

[REDACTED]: ¿MEXICHEM, antes del acuerdo?

DELEGATURA: Sí.

[REDACTED]: De ellos era, de ellos de México. Sí.

DELEGATURA: ¿Con la salida de MEXICHEM de la importación de soda a Colombia, la soda viene desde México?

[REDACTED]: Sí.

DELEGATURA: Pero el vendedor es TRICON.

¹⁵⁸ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1515. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 10-10-34-026". Ruta de acceso: 17-183350-080618. Minuto 56:06.

¹⁵⁹ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1515. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 10-10-34-026". Ruta de acceso: 17-183350-080618. Minuto: 01:03:00.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

[REDACTED]: Si, el trader es TRICON, el proveedor, el productor es MEXICHEM México. Quien se la compra a MEXICHEM México es TRICON y la trae al país, y ¿a quién se la vende? a TRICHEM y a BRINSA.

DELEGATURA: ¿Y eso fue parte de lo negociado en Panamá?

[REDACTED]: Así fue (...).

Hay que mencionar, además, que según las pruebas recaudadas los investigados no solo acordaron que BRINSA y TRICHEM le venderían soda cáustica líquida a MEXICHEM, sino que también se fijó el precio que le cobrarían por esas ventas. De ello da cuenta la declaración rendida por [REDACTED] ([REDACTED]), quien mencionó lo siguiente¹⁶⁰:

"(...)

[REDACTED]: (...) En ese momento se fijó que el precio al que se le daba a MEXICHEM era como el costo que lo conocía MEXICHEM, que era el del proveedor desde México más un tres por ciento, me acuerdo que era como un tres por ciento, ese es el precio al que BRINSA le debía suministrar la soda a MEXICHEM para que MEXICHEM llegara a los clientes, casi que era el mismo costo al que estábamos importando, tres por ciento de diferencia pues eso al final no, no deja nada, simplemente era para que ellos tuvieran sus pequeños clientes (...).

En ese contexto, una vez MEXICHEM saliera del mercado de importación, comercialización y distribución de soda cáustica líquida, de conformidad con el propósito inicial del acuerdo, BRINSA y TRICHEM serían las encargadas de suplir el porcentaje de la demanda de soda que MEXICHEM dejaba de atender. Así las cosas, BRINSA y TRICHEM atenderían los clientes de soda cáustica que aquella compañía dejaba con su salida. De esta manera, se llevaron a cabo encuentros entre representantes de las empresas con el fin de hacer efectiva dicha repartición. Así lo manifestó [REDACTED] ([REDACTED]) en el transcurso de la declaración rendida el 8 de junio de 2018¹⁶¹:

"(...)

[REDACTED]: (...) Y de ahí en adelante entonces, se hizo esa reunión, duró todo un día, todo un día o una mañana muy larga, cuando ya volvimos a Colombia entonces dijimos bueno, en esa reunión se conversó 'bueno y ¿qué vamos a hacer con el volumen que deja MEXICHEM de atender?' entonces el acuerdo fue que cuando volviéramos a Colombia miráramos qué clientes atendía MEXICHEM para que BRINSA tomara unos y TRICHEM tomara otros.

Nos sentamos con, yo estuve, MEXICHEM, FERNANDO GARCÍA después de esa reunión en Bogotá, en un café, no sé fue un OMA o fue un JUAN VALDEZ, no lo recuerdo bien, pero fue un café en Bogotá, en donde yo le pedí: 'bueno ¿qué clientes vas a dejar de atender?' y se hizo un listadito como de los clientes, en esa reunión él dijo: 'Yo quiero conservar algunos, ¿por qué? porque para mí es importante tenerlo dentro de mi portafolio, porque yo le vendo hipoclorito de sodio entonces yo quiero conservar algunos'. Así quedó la situación, se escogieron algunos clientes a los que MEXICHEM sí iba a continuar atendiendo, pero quién le iba a proveer la soda a MEXICHEM? o BRINSA o TRICHEM que eran los que formalmente hacían la importación, MEXICHEM no iba a volver a importar pero sí necesitaba el producto. (...).

Sobre el mismo punto, [REDACTED] ([REDACTED]) refirió lo siguiente¹⁶²:

"(...)

[REDACTED]: (...) yo cité a Fernando pues porque el acuerdo en la reunión de Panamá era que los clientes que iba a dejar MEXICHEM los íbamos a empezar a

¹⁶⁰ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1515. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 10-10-34-026". Ruta de acceso: 17-183350-080618. Minuto 30:08.

¹⁶¹ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1515. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 10-10-34-026". Ruta de acceso: 17-183350-080618. Minuto: 28:27.

¹⁶² Cuaderno reservado SIC No. 2. Folio 1515. Minuto 42:34. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 10-10-34-026". Ruta de acceso: 17-183350-080618.

atender TRICHEM y BRINSA. Entonces pues mi objetivo era 'díganme qué clientes entonces son para empezar a ofrecerles'.

DELEGATURA ¿Quién es FERNANDO GARCÍA?

██████████: Él era el gerente comercial de MEXICHEM.

DELEGATURA: ¿Y la señora Diana?

██████████: DIANA MORA era la vendedora de MEXICHEM, aún es vendedora de MEXICHEM, como yo no conocía exactamente qué clientes eran entonces por eso le pedí que me dijera la lista y que ya con la lista entonces nosotros empezar a ofertar. Eso es, digamos esa información de consolidar qué clientes son, esa tarea de consolidar la información fue una tarea larga como de unos dos, tres meses de saber, porque MEXICHEM tampoco nos decía a qué clientes, no era tan clara la información de a dónde querían ellos, dónde estaban ellos y cuáles iban a dejar, entonces hubo varios correos incluso donde yo le preguntaba a ██████████ 'bueno en Antioquia quiénes están, MEXICHEM a dónde estaba llegando?' pues para empezar a cotizarles a todos ellos que posiblemente nosotros no conocíamos (...).

Lo anterior también se corroboraría con la declaración rendida el 2 de noviembre de 2017 por ██████████ (██████████), quien manifestó lo siguiente¹⁶³:

"(...)

██████████: (...) cuando ██████████ llegó reunió al equipo y nos dijo: 'estuve en Panamá realizamos esta reunión' y nos dijo lo que en realidad nos interesaba a nosotros y es que MEXICHEM no va a importar más soda para Colombia y los clientes que hoy atiende MEXICHEM van a ser repartidos entre TRICHEM, QUIMPAC y BRINSA, más adelante cuando ya lo definamos con detalle les voy a entregar la lista de los clientes que nos tocaban a nosotros, entonces pues simplemente la escuchamos y por eso nos dimos cuenta que ella había estado allá en compañía del gerente general de la compañía en ese entonces. (...)

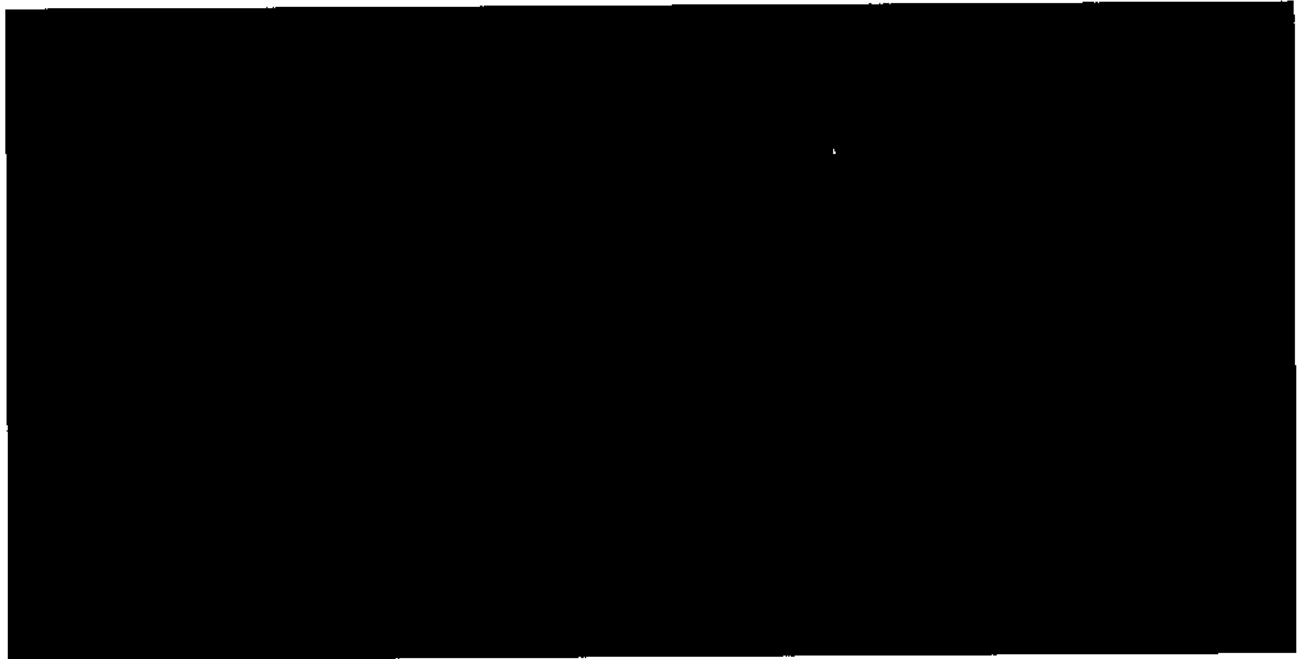
Respecto de lo anterior, la Delegatura encontró un archivo en Excel denominado "compra conjunta", creado el 1 de febrero de 2012. Ese documento evidenciaría la distribución de la cantidad de soda cáustica líquida que MEXICHEM dejaría de importar, comercializar y distribuir en el mercado colombiano tras su salida, así como también evidenciaría los escenarios de fijación de precios y el porcentaje de ganancia que las demás empresas participantes en el acuerdo obtendrían en caso de que se eliminara el referido competidor del mercado, dato este que se presentó con la elocuente referencia a un "[m]ejor margen para todos por menos competencia". El contenido del archivo es el siguiente¹⁶⁴:

ESPACIO EN BLANCO

¹⁶³ Cuaderno Reservado SIC No. 3. Folio 1595. Declaración de ██████████. Archivo denominado: "0-2017-11-02 16-00-51-112". Ruta de acceso: 17183350-021117p2. Minuto 1:27:17.

¹⁶⁴ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "██████████ 028 - compra conjunta". Ruta de acceso: Información SIC\3.Soda\8.██████████.

Imagen. Contenido del archivo de Excel denominado "COMPRA CONJUNTA"

Fuente: Expediente¹⁶⁵

En la anterior imagen se presentan los escenarios de competencia entre **BRINSA**, **TRICHEM** y **MEXICHEM** en el proceso de importación y comercialización de soda cáustica, así como el análisis realizado respecto de la eventual salida de **MEXICHEM** del mercado en el marco de una operación coordinada entre todas las empresas investigadas. Además, se realizó una relación de las toneladas estimadas por año de soda cáustica importada por cada empresa, los precios a los que se venderían dichos volúmenes y su respectivo margen bruto de utilidad en los diferentes escenarios.

En el escenario expuesto en la imagen se estimó que, en un contexto de competencia, **BRINSA** importaría 20.000 toneladas de soda al año, mientras que **TRICHEM** y **MEXICHEM** importaría cada uno 15.000 toneladas al año, producto que venderían a \$600.000 por tonelada, de manera que el margen bruto de utilidad sería del 8% debido a lo que en el documento se denominó "especulación" ("bajos precios por especulación").

El objeto del presunto acuerdo que ahora se analiza consistía en que, con la salida de **MEXICHEM** de la actividad mercantil de importación y comercialización de soda cáustica, el volumen que esa empresa colocaba en el mercado colombiano –15.000 toneladas al año– se repartiría entre **BRINSA** y **TRICHEM** así: 8.500 y 6.500 toneladas al año, respectivamente. Por esa razón **BRINSA** pasaría a importar [REDACTED] toneladas al año y **TRICHEM** pasaría a importar [REDACTED] toneladas al año, lo que les garantizaría una mayor proporción del mercado.

Finalmente, en la tabla se consideró el escenario en el cual se efectuara un incremento de precios cercano al 7%, es decir, un aumento de \$40.000 por tonelada que estaría originado únicamente por la reducción en la competencia que generaría la salida de **MEXICHEM** del mercado colombiano de importación y comercialización de soda cáustica. Al respecto, la Delegatura puede concluir de esta prueba, una vez evaluados los datos allí consignados, que las empresas previeron que reducir el número de oferentes en el mercado no solo les daría mayor participación, sino que también implicaría un mejor escenario para subir los precios y, con ello, su margen bruto de utilidad.

Así las cosas, según la evidencia presentada es contundente la intención de las empresas implicadas de ajustar concertadamente las condiciones bajo las cuales funcionaba el mercado de soda cáustica líquida importada en Colombia, para lo cual eliminarían la participación de **MEXICHEM** en el mismo mercado, se repartirían los clientes que esa compañía atendía y, con ello, determinarían de las demás condiciones de mercado de manera favorable a sus intereses.

Todo lo expuesto hasta este punto en relación con el acuerdo descrito se encuentra corroborado porque, con fundamento en ese pacto ilegal, establecido principalmente en la reunión que se llevó a cabo en Panamá durante febrero de 2012, cuando [REDACTED] llegó al cargo [REDACTED] –en octubre de 2012– el mercado colombiano

¹⁶⁵ *Ibidem*.

de la comercialización de soda cáustica importada funcionaba de conformidad con las condiciones acordadas entre las empresas investigadas: **MEXICHEM** ya había reducido su participación en las importaciones, **TRICON** actuaba en calidad de exportador de la soda cáustica desde México y, adicionalmente, **BRINSA** junto con **TRICHEM** importaban la soda cáustica líquida comercializada por aquella compañía extranjera, para lo cual hacían uso de los tanques de almacenamiento de **MEXICHEM** y de **QUIMPAC**.

Lo anterior fue afirmado por [REDACTED] ([REDACTED]) al rendir declaración ante la Delegatura el 7 de junio de 2018¹⁶⁶. El declarante afirmó lo siguiente:

"(...)

[REDACTED]: (...) Entonces de la soda cáustica que les iba a contar, cuando yo estoy recién llegado a **BRINSA** no entendía tampoco cómo era posible que había un solo importador por el Atlántico por Cartagena o Barranquilla, y había un solo exportador, que es TRICON ENERGY, que es la compañía dueña a su vez de TRICHEM en Colombia y por el Pacífico solamente QUIMPAC, tenían unos tanques en puerto, porque la soda venía a granel en unas naves, una infraestructura que había construido QUIMPAC una en Barranquilla, propiedad de QUIMPAC, y otra en Buenaventura de QUIMPAC y una en Cartagena de MEXICHEM y que las facilidades de Barranquilla QUIMPAC le alquilaba una parte a TRICHEM, una parte a BRINSA y una parte la usaban ellos para su operación y que en Cartagena, a su vez, había otro tanque que MEXICHEM no usaba porque cuando yo entro ya no importaba soda, pero que estaba alquilado a BRINSA y a TRICHEM, era el mismo tanque y la soda entraba toda ahí entonces digamos que son 4000 toneladas, 3000 eran de BRINSA y 1000 de TRICHEM y se retiraban conforme pues las cantidades, la soda estaba mezclada en un mismo tanque, era la misma soda entonces (...)".

En la misma línea, [REDACTED] ([REDACTED]) declaró el 8 junio de 2018 lo siguiente¹⁶⁷:

"(...)

[REDACTED]: 2012 continuó así, hasta que llegó [REDACTED] a la [REDACTED] que fue como en octubre del año 2012 y yo le entrego a él el cargo y yo estaba encargada, entonces en el cargo de la [REDACTED], entonces yo a él le entregó la información, le cuento qué se habló en Panamá, le cuento qué es lo que el acuerdo pretende con MARÍA DEL PILAR, MARÍA DEL PILAR que era la gerente de TRICHEM también era conocida de él, entonces nos sentamos con MARÍA DEL PILAR, no le sé decir cuándo ni en qué momento ni demás porque pues podía ser una reunión en cualquier momento o en Medellín o en Bogotá por temas de proveeduría, entonces en ese momento mientras a [REDACTED], [REDACTED] recibía el cargo, pues recibió información de parte mía de cuál era el acuerdo de Panamá y cómo era el almacenamiento, le hice hasta un dibujito de cómo eran los tanques de almacenamiento, cómo era el acuerdo y demás (...)".

Al inicio de este aparte la Delegatura refirió que el acuerdo de **MEXICHEM**, **QUIMPAC**, **BRINSA** y **TRICHEM** respecto de la soda cáustica se había consolidado mediante la realización de dos reuniones en Panamá. Presentadas las pruebas que acreditan la realización de la primera y sus contenidos, corresponde hacer una referencia sobre la segunda. Respecto de lo ocurrido en esta segunda reunión, llevada a cabo en mayo de 2013 también en Panamá, existe material probatorio que acreditaría que ese encuentro habría contado con la asistencia de funcionarios de **MEXICHEM**, **QUIMPAC**, **BRINSA** y **TRICHEM**.

En efecto, **BRINSA**, **TRICHEM**, **QUIMPAC**, **MEXICHEM** y **TRICON** tomaron la decisión de volverse a reunir en Panamá los días 14 y 15 de mayo de 2013 con los siguientes propósitos: en primer lugar, realizar un seguimiento de lo acordado en la reunión inicial de Panamá de febrero de 2012 y, en segundo lugar, contextualizar a [REDACTED] ([REDACTED]) sobre los compromisos adquiridos. Es importante resaltar que, como se indicó, [REDACTED] había asumido el cargo de [REDACTED], posición en la que se encontraba temporalmente [REDACTED] como encargada comercial después de la salida de [REDACTED] en el 2012.

¹⁶⁶ Cuaderno reservado SIC No. 2. Folio 1509. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-07 10-30-44-023. Ruta de acceso: 17-183350-070618. Minuto 32:54.

¹⁶⁷ Cuaderno reservado SIC No. 2. Folio 1515. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 10-10-34-026". Ruta de acceso: 17-183350-080618. Minuto: 52:09.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

De las diligencias previas e invitaciones a dicha reunión da cuenta la cadena de correos iniciada el 11 de abril de 2013 entre [REDACTED] (Gerente General de TRICHEM para la época de los hechos) y [REDACTED] ([REDACTED]) con el asunto "reunión Panama"¹⁶⁸:

"Hola [REDACTED],

Por favor me confirmas si el 15 de Mayo esta ok para tí".

El correo electrónico fue contestado a las 15:59 de ese mismo día por [REDACTED] ([REDACTED]) de la siguiente forma:

"Prefiero el 16.may.13, pero si todos pueden el 15.may.13 o.k."

Posteriormente, a las 16:22 del mismo día **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO** (Empleada de TRICHEM) respondió:

"Dale please el 15 ya confirmó Quimpac".

Finalmente, a las 16:45 del mismo día [REDACTED] ([REDACTED]) comentó:

"Confirmado".

Al respecto, [REDACTED] ([REDACTED]), al ser indagado por el contenido de la cadena de correos electrónicos expuestos, en el transcurso de la declaración rendida el 18 de octubre de 2017 se pronunció de la siguiente forma¹⁶⁹:

"(...)

[REDACTED]: Sí, yo también leí ese correo acá, tiene que ver con el tema de la soda cáustica, ese correo, o sea como ustedes ven, estaba yo recién llegado a **BRINSA** cuando ese correo, entonces ese correo pretendía, era una reunión, esa reunión se celebró en Panamá en un Hotel en Panamá, (...).

¿Qué fue esa reunión? y tiene que ver con soda cáustica, entonces yo voy a entrar, voy a hacer la entre bocas como está preguntando sobre eso, voy a tener que hacer el abre bocas sobre soda cáustica (...)

Citan a una reunión, yo no entendía, yo llego y yo estoy perdido en el tema de la soda cáustica importada, o sea yo no entendía nada, me parecía que eso estaba muy confuso. ¿Cuál era la confusión? Hay 3 terminales en el país para recibir soda cáustica, una en Buenaventura es de **QUIMPAC**, lo entendía, hay una en Cartagena que es de **MEXICHEM** pero resulta que **MEXICHEM** no la ocupaba, no la usaba, sino que la usaba **BRINSA** y la usaba **TRICHEM** y pagamos un alquiler mensual por ese tanque, un tanque como de 4.000 toneladas, me puedo equivocar en el volumen 3.000 o 4.000 toneladas, pero yo tengo la cifra exacta en mis apuntes y otro tanque, otra terminal en Barranquilla que era de **QUIMPAC**, pero la terminal de **QUIMPAC** la compartíamos **TRICHEM**, **QUIMPAC** y **BRINSA** y nosotros, **BRINSA** le pagaba alquiler a **QUIMPAC** en los predios de esa terminal.

El proveedor de la soda cáustica era **TRICON**, único y exclusivamente **TRICON** para los tres, y resulta que esa soda cáustica le cobraban, hay un indicador de esa soda y ese indicador se llama 'icis-lor', que es el indicador de soda cáustica en el golfo, le subían 50 dólares por tonelada a la soda, con respecto a ese indicador, uno cuando compra, uno dice, pues, voy a comprar al precio del indicador, como usted va a comprar dólares, ve cuánto está la tasa en el mercado y va al banco y aspira que le vendan a esa tasa, aquí es exactamente igual, eso es un commodity. Pero cobraban US \$50 y yo decía, pero ¿por qué US \$50?.

Entonces, 'eso te lo vamos a explicar en una reunión en Panamá' y hacen una reunión en Panamá (...)"

En el mismo sentido se tiene un correo electrónico remitido el 15 de abril de 2013 por [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED]

¹⁶⁸ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folios 1161 y 1162.

¹⁶⁹ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 14-33-26-091". Ruta de acceso: 17-183350-181017P2. Minuto 2:40:36.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

[REDACTED] ([REDACTED]), mediante el cual le extendió la invitación a la reunión y le aclaró su propósito de la siguiente forma¹⁷⁰:

"(...)

El 15 y 16 de mayo de 2013 nos vamos a reunir con QUIMPAC, MEXICHEM, TRICON y TRICHEM en Panamá, para tratar diversos temas en la comercialización de soda cáustica importada. Vamos a ir por BRINSA [REDACTED] y yo.

¿Nos vas a acompañar?

La idea es ir en un vuelo tipo 8:15 a.m. y regresar a las 6:00 p.m. en COPA.

Saludos, (...)"

Sobre el particular, [REDACTED] ([REDACTED]), en el transcurso de la declaración rendida el 7 de junio de 2018, indicó¹⁷¹:

[REDACTED]: (...) Entonces hacen una reunión en Panamá el 15 de mayo 2013, esa reunión mi jefe, en ese momento el señor [REDACTED], estaba enterado de la reunión y él autoriza que vaya a la reunión inclusive él iba a ir a la reunión pero finalmente me dijo que no podía y que se le había presentado algo y que no podía ir, que fuera yo solo. Yo voy en compañía de la [REDACTED] y asisten a la reunión el día 15 de mayo de 2013 en Panamá dura dos días 15 y 16 de mayo (...)"

Además de los funcionarios de BRINSA referidos en la declaración recién citada, a la reunión en cuestión habrían asistido las siguientes personas: **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO**, Gerente General de TRICHEM para la época de los hechos; **MAURICIO MEJÍA PARDO**, **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** y **ANDRÉS CORAL CARVAJAL**, quienes respectivamente ocupaban los cargos de Gerente General, Gerente Comercial y Gerente de Logística de QUIMPAC; **ALEJANDRO RODRÍGUEZ** y **FERNANDO ALFONSO GARCÍA JUÁREZ**, funcionarios de MEXICHEM de México, y por último **DANIEL GREEN**, quien iba en representación de TRICON ENERGY y actuó como anfitrión de la reunión.

Así lo indicó [REDACTED] ([REDACTED]) en la misma declaración¹⁷²:

"(...)
[REDACTED]: A esa reunión asisten por TRICHEM, el señor **DANIEL GREEN** que era como el anfitrión. **DANIEL GREEN** en el hotel en Panamá alquiló una Suite pues para que no fuera un sitio público y en la suite tenía pues un salón como del tamaño de este y ahí fue pues la reunión; estaba la señora **PILAR DUQUE**, que para esa época era la gerente general de TRICHEM en Colombia, estaba por QUIMPAC el señor **MAURICIO MEJÍA**, el señor **ANDRÉS HOLGUÍN** y hay una persona que yo no conocía en ese momento que se llama el señor **ANDRÉS CORAL**, que él manejaba la logística en QUIMPAC y era el responsable de la operación de tanques tanto en Barranquilla como en Buenaventura. Entonces él era digamos una pieza clave como para explicar la operatividad y por eso pues llevan al señor **CORAL** a la reunión. Y por MEXICHEM van dos personas, el señor **ALEJANDRO RODRÍGUEZ**, que era para esa época el presidente de la división cloro-álcali de MEXICHEM para todo el mundo, residenciado en México, y un señor que para esa época trabajaba, era el representante de MEXICHEM en Colombia, un mexicano que se llama **FERNANDO GARCÍA**, y por BRINSA como dije, la señora [REDACTED] y mi persona (...)"

Tal y como ya se anotó, en esta segunda reunión se trataron temas relativos al seguimiento de los compromisos establecidos en febrero de 2012, versión que fue ratificada por [REDACTED] ([REDACTED]) en el transcurso de la declaración que rindió el 8 de junio de 2018¹⁷³:

¹⁷⁰ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "[REDACTED] 029 - Viaje a Panamá". Ruta de acceso: Información SIC\3.Soda\1.[REDACTED].

¹⁷¹ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1509. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-07 10-30-44-023. Ruta de acceso: 17-183350-070618. Minuto 37:45.

¹⁷² Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1509. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-07 10-30-44-023. Ruta de acceso: 17-183350-070618. Minuto 38:24.

¹⁷³ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1515. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 10-10-34-026". Ruta de acceso: 17-183350-080618. Minuto 59:47.

"(...)

[REDACTED]: Hubo una segunda reunión en Panamá que fue en el 2013, tengo aquí anotado, al que asistimos entonces ya [REDACTED], las personas de QUIMPAC ANDRÉS HOLGUÍN, MAURICIO MEJÍA y ANDRÉS CORAL, por TRICON ENERGY DAN GREEN, por TRICHEM MARÍA DEL PILAR, por MEXICHEM ALEJANDRO RODRÍGUEZ, FERNANDO GARCÍA, fue una reunión de seguimiento, lo que se buscaba era como un también contextualizar a [REDACTED] de pues, del acuerdo que se había hecho un año atrás. Costos de importaciones, las demoras en los buques, el cobro de las demoras, fue una reunión como de contextualización digamos que hasta ese momento los clientes más o menos se sabía quiénes eran los que a los que llegábamos porque eso no variaba mucho de un mes a otro. Entonces pues esa fue la reunión ya como para formalizar la información hacia [REDACTED].

(...)

DELEGATURA: [REDACTED], usted nos comenta que en la segunda reunión que hubo en Panamá, año 2013, estuvo presente el señor DANIEL GREEN por parte de TRICON, ¿él también estuvo presente en la primera reunión?

[REDACTED]: No, no señora.

DELEGATURA: ¿Por qué sí estuvo presente en esa segunda reunión?

[REDACTED]: Porque el señor IGNACIO TORRAS dejó de estar al frente del negocio de soda, IGNACIO TORRAS es el dueño, DAN GREEN es como el gerente que él nombró para Latinoamérica para el manejo de la soda cáustica.

DELEGATURA: ¿Qué nuevos compromisos se adquirieron con DAN GREEN?

[REDACTED]: A DAN GREEN se le reclamaba, tanto TRICHEM como BRINSA, el hecho de golpearlo con el precio, se le reclamaba ¿por qué tan costosa?, entonces el compromiso que él adquirió fue pues 'voy a tratar de mejorarles el precio', pero no compromisos nuevos, otros clientes, otra forma de hacer las cosas, **no nada, que yo recuerde nada nada nuevo a lo que ya se había acordado en Panamá.** Digamos se habló mucho en esa reunión de los demurrage que son las demoras en los descargues porque quien asume los costos de esos descargues es el que compra, en este caso BRINSA y TRICHEM, **no, no tengo en mente que se haya nada diferente que se haya acordado nada diferente a lo que ya se tenía previamente.** (...)"

En ese contexto, sobre lo discutido en la reunión en mención [REDACTED] [REDACTED] indicó lo siguiente¹⁷⁴:

"(...)

[REDACTED]: (...) Pero MEXIQUEM ¿qué hacía?, renunciaba a vender en Colombia y le cedía ese mercado a BRINSA Colombia y a TRICHEM y se lo cedía en partes iguales, entonces BRINSA a mí no me tocó cuando hicieron eso, hizo un mercado de soda importada, ya tenía alguno pequeño, pero un mercado más grande que le estaba dejando el otro y los compromisos era que alquilaban todo ese tanque para que no se le quedara ese activo como lucro cesante sin operar, alquilaban esa terminal, la terminal no, el tanque de almacenamiento y MEXICHEM cobraba un alquiler que cubre el servicio logístico de descarga de la soda, entonces, armaron todo ese esquema, y entonces la soda era un monopolio, el mismo que proveía era DAN GREEN, a MEXICHEM lo tenían neutralizado porque no vendían soda a Colombia (...).

Entonces la reunión fue ese motivo, ahí no se habló de clientes, ah bueno, y había otra parte más: BRINSA y TRICHEM estaban obligados a suministrar la soda que compraba MEXICHEM, obligados, esa es la palabra, obligados, y obligados no a cualquier precio sino al costo de importación más 3.5%, un mes se la vendía BRINSA, un mes se la vendía TRICHEM a MEXICHEM, y el compromiso de MEXICHEM era que la soda que la vendían a ese precio, no la usaba para comercializar porque era un buen precio, sino para fabricación interna (...)"

Posteriormente, el mismo declarante al referirse sobre el funcionamiento y la implementación de lo acordado en las reuniones llevadas a cabo en Panamá, manifestó lo siguiente¹⁷⁵:

¹⁷⁴ Cuaderno Reservado SIC No. 1, Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 14-33-26-091". Ruta de acceso: 17-183350-181017P2. Minuto 2:46:21.

que **MEXICHEM** vendió un total de 3.943 toneladas mientras que **BRINSA** y **TRICHEM** vendieron menos de la cantidad acordada.

Precisamente por esa situación, en la reunión celebrada entre el 15 y 16 de mayo de 2013 las demás empresas le manifestaron a **MEXICHEM** el disgusto que ocasionó la situación específica de que esa compañía continuara con la importación de soda cáustica destinada a su comercialización y no al consumo interno de la compañía. Esta versión fue ratificada por [REDACTED] ([REDACTED]) en el transcurso de la declaración rendida el 7 de junio de 2018¹⁷⁸:

"(...)

[REDACTED]: (...) hay un reclamo en esa reunión: era que MEXICHEM compraba más de la soda que requería para uso interno y sus procesos y que vendía soda al mercado, entonces ellos en esa reunión se defendían y decían que es que ellos hacían como unos combos de productos y que el cliente que les compraba hipoclorito también les compraba soda, entonces que tenían que tener el paquete completo y que por eso era que en unos clientes hacían eso, pero que era una práctica pequeña y que no alteraba en nada como el acuerdo macro que tenían.

[REDACTED]

(...)"

Por su parte, **DANIEL GREEN**, quien actuó como representante de **TRICON** para la época de los hechos, también le presentó el respectivo reproche a **MEXICHEM** y le insistió en abandonar definitivamente el mercado de comercialización y distribución de soda cáustica líquida importada a cambio del pago de un "peaje" que **TRICHEM** se comprometía a pagarle. Así lo explicó [REDACTED] ([REDACTED]) en su declaración del 7 de junio de 2018¹⁷⁹:

"(...)

[REDACTED]: (...) Entonces el señor de **TRICHEM**, **DAN GREEN**, le dice a **MEXICHEM**: 'vea que usted está dañando el mercado en Colombia de la soda cáustica porque está haciendo bajar el precio. Usted deje de importar soda cáustica, no importe más soda cáustica a Colombia y yo le garantizo algo', **TRICHEM** pues le garantizaba algo, que toda la soda él se la compraba y se la colocaba en Estados Unidos o en Colombia y le pagaba un peaje que era entre 40 y 50 dólares por tonelada sobre el precio internacional en el golfo (...) le dijo 'usted no importe más soda cáustica'".

A partir de todo lo anterior, es claro entonces que los acontecimientos que llevaron a la consolidación del acuerdo entre **BRINSA**, **QUIMPAC**, **TRICHEM** y **MEXICHEM** fueron discutidos y definidos en las reuniones realizadas en Panamá en 2012 y sucesivamente en 2013, hechos que se constituirían como el origen del acuerdo entre las cuatro compañías que, en su criterio, tenía como objeto "estructurar y mejorar el mercado de la soda cáustica importada en Colombia".

14.2.2.1. Sobre la materialización y ejecución de los compromisos

La Delegatura cuenta con evidencias documentales que confirmarían que los compromisos fijados entre **BRINSA**, **TRICHEM**, **MEXICHEM** y **QUIMPAC** se habrían ejecutado y materializado.

Sobre la salida de **MEXICHEM** del mercado de importación, comercialización y distribución de la soda cáustica líquida en Colombia y el hecho de que las empresas restantes –**BRINSA**, **QUIMPAC** y

¹⁷⁸ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1509. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-07 10-30-44-023. Ruta de acceso: 17-183350-070618. Minuto 43:18.

¹⁷⁹ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1509. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-07 10-30-44-023. Ruta de acceso: 17-183350-070618. Minuto 41:22.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

TRICHEM— asumirían la demanda de soda cáustica antes atendida por MEXICHEM, obra en el expediente el correo electrónico enviado el 1 de marzo de 2012 por [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]), identificado con el asunto "300 ton/mes adicionales de soda para Medellín". En ese documento se lee lo siguiente¹⁸⁰:

"Hola [REDACTED]!!

Dada la salida de Mexichem del mercado de venta directa en Colombia, estimo que la cantidad de soda que debemos poner en Medellín además de las que actualmente mueves son 300 ton. Cómo la ves? en qué clientes podría ser?

Slds

(Subrayas y destacado fuera de texto).

En el mismo sentido, fue recaudado un documento del 22 de marzo de 2012 titulado "REUNIÓN REVISIÓN NEGOCIO.doc", en el que aparece referenciada [REDACTED] ([REDACTED]). El documento se describió de forma general la situación de la soda cáustica en el mercado colombiano para esa fecha y el papel fundamental que cumpliría MEXICHEM en la operación que se ha descrito hasta este punto¹⁸¹:

"2012-03-22

BRINSA

(...)

SODA CÁUSTICA

Se mantiene entrega de 430 TM, 13 carros mes para nosotros.

El mercado está pidiendo que el precio baje, por los precios internacionales y la TRM. Capacidad de almacenamiento es de 2.200 Tm en Vopak, ahora tiene en Quimpac Barranquilla y Cartagena. Trichem, Brinsa y Quimpac están almacenando en los tanques de este último proveedor. Mexichem se sale del mercado de distribución a cambio que los demás proveedores del mercado lo compren. Van a ir atender clientes, no todo el volumen es distribución hay consumo de 170 Tm/mes y van a bajar precio, hay que ver clientes que atenderían viendo lo que ya vendemos. Brinsa al mayor valor van a vender el producto. El volumen a comprar 12.500 TM/año (...) (Subrayas y destacado fuera de texto).

Por otro lado, en la cadena de correos electrónicos que inició con un mensaje que el 2 de marzo de 2012 remitió DIANA MORA CASTRO (Ejecutiva de ventas de MEXICHEM para la época de los hechos) a LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA (Jefe de logística de MEXICHEM para la época de los hechos y actual Gerente General de MEXICHEM), que corresponde al asunto "Re: entregas soda cartagena", se evidenciaría el cumplimiento por parte de MEXICHEM de no comercializar soda cáustica en el mercado. En el correo electrónico se lee¹⁸²:

"Ing. Qué posibilidad tenemos de entregar 5 Mt de soda en Cartagena a partir de abril?"

El correo electrónico fue constestado por LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA (Jefe de logística de MEXICHEM para la época de los hechos y actual Gerente General de MEXICHEM) el 2 de marzo de 2012, así:

"Tenemos que revisar lo del acuerdo con Brinsa y Tricon".

Finalmente, a las 9:40 p.m. del mismo día DIANA MORA CASTRO (Ejecutiva de ventas de MEXICHEM para la época de los hechos) respondió:

¹⁸⁰ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1478. Archivo denominado: "[REDACTED] 034 - 300 ton_mes adicionales de soda para Medellín". Ruta de acceso: Información SIC\3.Soda\8.[REDACTED].

¹⁸¹ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "2012-03-22 REUNION REVISION NEGOCIO[914927]". Ruta de acceso: 2017-288979-CLORO\2017-288979-CLORO.

¹⁸² Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "RE_entregas soda cartagena [1112339]". Ruta de acceso: \2017-288979-CLORO\2017-288979-CLORO_2.

"Ah, no se preocupe por ese tema no estoy incurriendo en otras ventas es para Almacén el Ingeniero Cartagena. Este tema lo tengo claro".

(Subrayas y destacado fuera de texto).

A su vez, mediante el correo electrónico que el 17 de mayo de 2012 envió

([REDACTED]) a [REDACTED] y a [REDACTED] se informó sobre la disponibilidad de soda cáustica líquida importada en el mercado para ese momento. Además, el contenido del correo evidenciaría que (i) **BRINSA** efectivamente le estaba suministrando soda cáustica a **MEXICHEM** y que (ii) esta soda era destinada para uso propio de **MEXICHEM**¹⁸³:

"Hola [REDACTED]!!

Quimpac está sin soda por Buenaventura, solo tienen de producción, el buque que les llega solo hasta el martes lo podrían liberar.

Mexichem sólo tiene 300 ton que nosotros les estamos entregando y es para su consumo interno y algunos clientes chiquis.

Brenntag tiene 900 ton por la Costa disponibles para vender y el mercado de la costa de Brenntag es como de 1400 ton y el de Antioquia está disponible

Trichem sí tiene

Brinsa sí tiene

Debemos estar pilosas porque solo Trichem y nosotros tenemos buena disponibilidad. Si no lo vendemos nosotras, estoy segura que María del Pilar sí.... (...)"

(Subrayas y destacado fuera de texto).

Así mismo, mediante el correo electrónico remitido el 4 de diciembre de 2012 por **LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA** (Jefe de logística de **MEXICHEM** para la época de los hechos y actual Gerente General de **MEXICHEM**) a **DIANA MORA CASTRO** (Ejecutiva de ventas de **MEXICHEM** para la época de los hechos), con el asunto "RE: precio soda", se corroboraría el compromiso de compra de soda cáustica por parte de **MEXICHEM** a **BRINSA** y/o **TRICHEM**. En el correo se lee¹⁸⁴:

"Diana,

La soda tenemos que comprarla a Brinsa/Trichem y estamos pendiente de la liquidación de importación que llega esta semana para recibir la oferta. El precio que nos ha vendido Brinsa es de COP\$545/kg EXTK CTG".

(Subrayas y destacado fuera de texto).

Adicionalmente, la Delegatura encontró un correo electrónico remitido el 25 de marzo de 2014 por **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO** (Gerente General de **TRICHEM** para la época de los hechos) a [REDACTED] ([REDACTED]) identificado con el asunto "Re: Soda Mexichem". Mediante ese documento se corroboraría que entre **BRINSA** y **TRICHEM**, efectivamente, se distribuían por mitades la venta de soda cáustica que **MEXICHEM** requería para su uso interno. Además, acreditaría que entre **BRINSA** y **TRICHEM** se habría acordado conjuntamente presentar el mismo precio de compra a **MEXICHEM**. El contenido del correo es el siguiente¹⁸⁵:

¹⁸³ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1478. Archivo denominado: "[REDACTED] 011 - panorama disponibilidad soda importada". Ruta de acceso: Información SIC\3.Soda\7.[REDACTED].

¹⁸⁴ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "RE_preio soda\3225546j". Ruta de acceso: 2017-288979-COLORO\2017-288979-COLORO_2.

¹⁸⁵ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "[REDACTED] 027 - Soda Mexichem". Ruta de acceso: Información SIC\3.Soda\1.[REDACTED].

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

"Hola [REDACTED],

Creo que es importante que retomemos este tema, pues habíamos acordado presentar a Mexichem un mismo precio para que de esta manera Ellos repartan sus compras en un 50% a cada compañía.

Quedo atenta a revisarlo.

Saludos, (...)"

(Subrayas y destacado fuera de texto).

Según lo expuesto, se evidenciaría no solo la salida de **MEXICHEM** del mercado, sino también las gestiones que adelantaron cada una de las demás empresas con la finalidad de asumir la demanda de soda cáustica que **MEXICHEM** dejó de atender, así como el mecanismo implementado por **TRICHEM** y **BRINSA** con el objetivo de suministrar la soda cáustica líquida importada a **MEXICHEM**, con lo cual se habría cumplido con los términos acordados.

Aunado a lo anterior, la Delegatura encontró que se presentaron reproches o reclamos entre las empresas involucradas en las conductas descritas, específicamente relacionados con algunos incumplimientos de **MEXICHEM** respecto de los compromisos que había adquirido. De lo anterior dan cuenta los siguientes correos electrónicos:

• Cadena de correos iniciada con el mensaje de 11 de julio de 2012, mediante el cual **CONQUÍMICA** formuló a **BRINSA** un reclamo por el precio de venta de la soda cáustica por parte de **AMOQUÍMICOS**. El correo en cuestión, titulado "RE Precio soda amoquímicos", fue reenviado por [REDACTED] ([REDACTED]) a **DIANA MORA CASTRO** (Ejecutiva de ventas de **MEXICHEM** para la época de los hechos) y a **FERNANDO ALFONSO GARCÍA JUÁREZ** (empleado de **MEXICHEM** en México). El mensaje de **CONQUÍMICAS** se presenta a continuación¹⁸⁶:

"Buenos días [REDACTED],

Agradezco tu ayuda,

Amoquímicos está vendiendo soda líquida a \$780 en El pomar, este cliente 'habitualmente lo atendemos' cuando ellos no se bajan.

Quedo atenta".

Posteriormente –y como ya fue anunciado–, [REDACTED] ([REDACTED]) reenvió el anterior correo a algunos empleados de **MEXICHEM**. En el mensaje se efectuó una descripción de la preocupación que representaba el precio de la soda cáustica en Bogotá, pero precisando que las reglas del juego inicialmente pactadas tenían como finalidad que **MEXICHEM** no tendría participación en el mercado de comercialización de soda cáustica con el fin de que **BRINSA** y **TRICHEM** fueran los únicos agentes que compraran el producto desde México y lo comercializaran en el mercado colombiano. El mensaje es el siguiente:

"Diana, Fernando... muy preocupante el precio de soda en Bogotá... por favor aclaremos cómo son las reglas de juego porque el acuerdo es que Mexichem no iba a tener presencia en el mercado para que Brinsa y Trichem compren ÚNICAMENTE a Mexichem Mexico y además tomáramos en arrendamiento el tanque de Cartagena.

La misma situación tenemos en el grupo Marchen donde el volumen del año 2011 fueron más de 500 ton y en lo que va transcurrido del año no se ha hecho entrega sino de 3 carros x 35 ton.

Dado que ustedes solicitaron algo de presencia, nosotros dimos el ok porque el volumen era pequeño, pero estos precios ya se salen de toda proporción sumado a que de las 15000 ton conversadas ustedes siguen poniendo 8400 ton como proyección del año.

Discúlpenme pero me parece que esto debemos hablarlo claramente".

(Subrayas y destacado fuera de texto).

¹⁸⁶ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "[REDACTED] 038 - RE_Precio soda amoquimicos". Ruta de acceso: Información SIC\3.Soda\8.[REDACTED].

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

Respecto del contenido de este correo electrónico, [REDACTED] ([REDACTED]) en el transcurso de la declaración que rindió el 8 de junio de 2018 aclaró lo siguiente¹⁸⁷:

"(...)

DELEGATURA: Por favor explícanos en detalle, el contenido de ese correo y ¿cómo era que no debía participar MEXICHEM como agente?

[REDACTED] ok, ok en Panamá se acordó entonces que MEXICHEM no debía estar presente en el mercado de soda cáustica, entonces le digo: 'Hola Diana, Fernando, muy preocupante el precio de soda en Bogotá, (...)', eso fue lo que se habló en Panamá. 'La misma situación tenemos en el grupo Marchen, (...)', aclaró aquí entonces: Marchen era un comprador de volumen del orden de tres carros que son como 100 toneladas, del volumen, era como de 100 toneladas y nosotros en teoría, no recuerdo si Marchen nosotros lo estábamos atendiendo en este momento. Seguramente sí, porque yo tengo la información en este momento de que debíamos haber ya vendido soda a ese cliente pero se lo seguía comprando a MEXICHEM entonces el reclamo concreto es 'ustedes no debían tener presencia del mercado de soda cáustica. Deberíamos estar ofreciendo, ofreciéndole a estos y no deberían ustedes estar'. MEXICHEM qué pidió? que le suministramos soda para poder ellos abastecer a sus clientes de hipoclorito de sodio como para que fuera más sólido su portafolio frente al cliente, entonces el cliente digamos ve a un proveedor que le suministra un solo producto es diferente a si le provee dos, ya con dos productos que le provea ya es más es un proveedor más, más sólido frente al cliente. En este caso Marchen no era un comprador de hipoclorito de sodio, entonces el reclamo es: 'por qué ustedes le están vendiendo a Marchen, si Marchen no es un comprador de hipoclorito de sodio usted no debería estar en Marchen', eso es a lo que me refiero yo ahí (...)

Mensualmente, ellos debían estar moviendo, no lo tengo muy en mente, ellos deberían estar moviendo como unas 10 mil, 12 mil toneladas mensuales, y como había 8400, no y se proyectaba 8400 para todo el año entonces la diferencia entre 8400 y las 2000 que traía 12000 que traía antes o 15000 que traía antes, pues es como si todavía estuviera presente en el mercado, ese es mi reclamo, 'ustedes proyectan un consumo anual de unas 8400, cuando supuestamente dejaron 15 mil, entonces dónde están esas 15 mil?' Ese es mi reclamo y entonces es ahí donde yo les digo hablémoslo (...)".

• En el mismo sentido, debe resaltarse el correo electrónico que el 27 de agosto de 2012 [REDACTED] ([REDACTED]) remitió a **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO** (Gerente General de TRICHEM para la época de los hechos), mediante el cual le envió una parte de la conversación sostenida con ella por chat. Allí se evidenciaría la inconformidad que BRINSA tenía para ese momento a causa de la comercialización de soda cáustica que MEXICHEM efectuó en el mercado. En el correo se lee¹⁸⁸:

"(...)

[REDACTED]: Hola!!

Pilar Duque: Hola

[REDACTED]: Mexichem me está pidiendo cotiz de soda

[REDACTED]: Me da rabia q la venden

[REDACTED]: Ellos no deben estar en el mkdo

Pilar Duque: No le vendas

[REDACTED]: Sí, me estoy haciendo la loca

[REDACTED]: Además q nos cobran el total del almacenamiento siendo q la última vez usaron 200 ton de nuestro espacio

Pilar Duque: Así es".

(Subrayas y destacado fuera de texto).

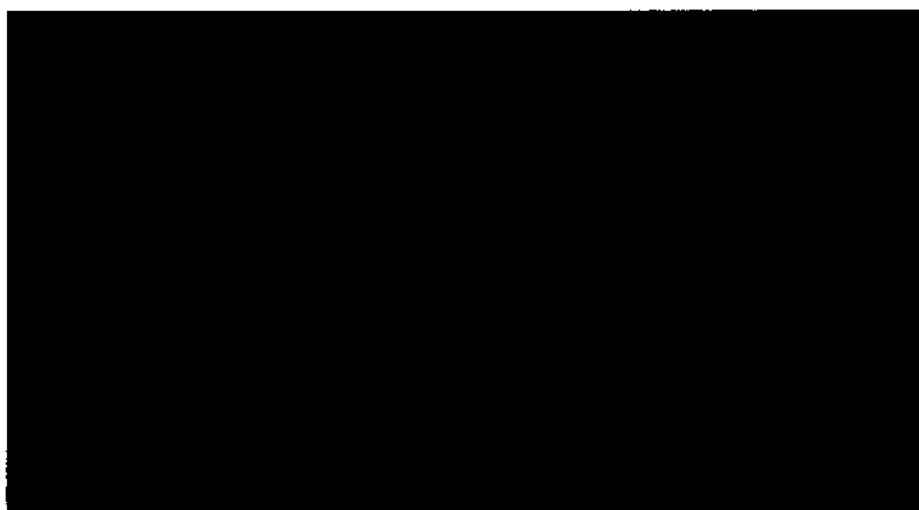
¹⁸⁷ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1515. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 10-10-34-026". Ruta de acceso: 17-183350-080618. Minuto 45:32.

¹⁸⁸ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1302.

No obstante, a pesar de los hechos descritos relacionados con algunos reclamos que se presentaron en el marco de la implementación y seguimiento de los compromisos adquiridos por las empresas vinculadas en el acuerdo, la Delegatura cuenta con evidencias que permitirían corroborar la materialización del acuerdo celebrado entre **MEXICHEM, QUIMPAC, BRINSA y TRICHEM** en las reuniones que se llevaron a cabo en Panamá durante los años 2012 y 2013. Para el efecto, la Delegatura presentará las cifras de importación de soda cáustica mediante las cuales se corroboraría la salida de **MEXICHEM** del mercado de importación, comercialización y distribución de soda cáustica líquida en Colombia. Posteriormente, presentará una relación de los clientes que atendía **MEXICHEM** antes de 2012, lo que demostraría que a partir de ese aquellos clientes no fueron atendidos por esta compañía. Finalmente, la Delegatura describirá el mecanismo implementado por **TRICHEM** y **BRINSA** con el objetivo de suministrar la soda cáustica líquida importada a **MEXICHEM**.

Así las cosas, de conformidad con la información disponible en la **DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES (DIAN)** sobre las operaciones de comercio exterior de soda cáustica, la Delegatura logró constatar que **MEXICHEM** redujo sustancialmente su participación en el mercado colombiano después del año 2011. En ese sentido, la Delegatura pone de presente la siguiente tabla:

Tabla. Importaciones de soda cáustica en Colombia por parte de BRINSA, MEXICHEM, QUIMPAC y TRICHEM para el periodo comprendido entre 2006 y 2017

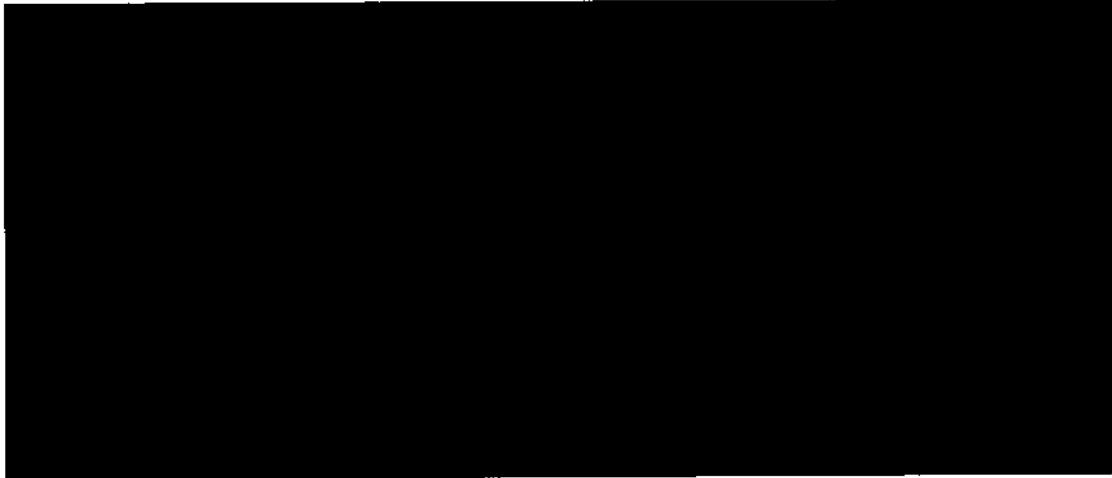


Fuente: Elaboración SIC¹⁸⁹

El documento anterior acredita que para el año 2011 **MEXICHEM** importó █% de la soda cáustica importada comercializada en Colombia en el marco de un escenario previo al acuerdo de Panamá, mientras que en el año siguiente, esto es, 2012, fecha en la cual se decidió la salida de **MEXICHEM** del mercado de importación, comercialización y distribución de soda cáustica líquida, esa compañía importó el █% del producto en cuestión. Esta circunstancia representó una reducción de su participación en la importación de soda cáustica en un █% respecto del año anterior. En los años siguientes, de manera sucesiva la participación de **MEXICHEM** se destacó por su tendencia a la baja con porcentajes de importación tales como █% en el año 2015 y su distanciamiento de los altos porcentajes de importación de sus competidores, a saber, **BRINSA, TRICHEM** y **QUIMPAC**. Lo anterior se evidencia en la siguiente gráfica.

¹⁸⁹ Cuaderno Reservado DIAN No. 1. Folio 667 Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". Teniendo en cuenta esta base aportada por la **DIAN**, la Delegatura consideró las empresas que agrupan la mayor parte de las importaciones de soda cáustica o empresas vinculadas con el objeto de análisis del presente caso. En este orden de ideas, las empresas consideradas son: **BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM** y **TRICHEM**. Estas empresas participaron aproximadamente un 84,3% en promedio en las importaciones de soda cáustica líquida entre 2006 y 2017, por ende, la participación restante representa los demás importadores agrupados en **OTROS**. En este sentido, se dividió el total de importaciones de soda cáustica en los siguientes rubros: **BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM, TRICHEM** y **OTROS**. Entonces, teniendo los totales importados de soda cáustica para los rubros establecidos anteriormente, la participación de estas empresas en la importación de soda cáustica se calculó con respecto al total de importaciones anual (de todas las empresas) para el periodo de tiempo indicado.

Gráfico. Evolución de las importaciones de soda cáustica en Colombia para el periodo comprendido entre el 2006 y el 2017.



Fuente: Elaboración SIC¹⁹⁰

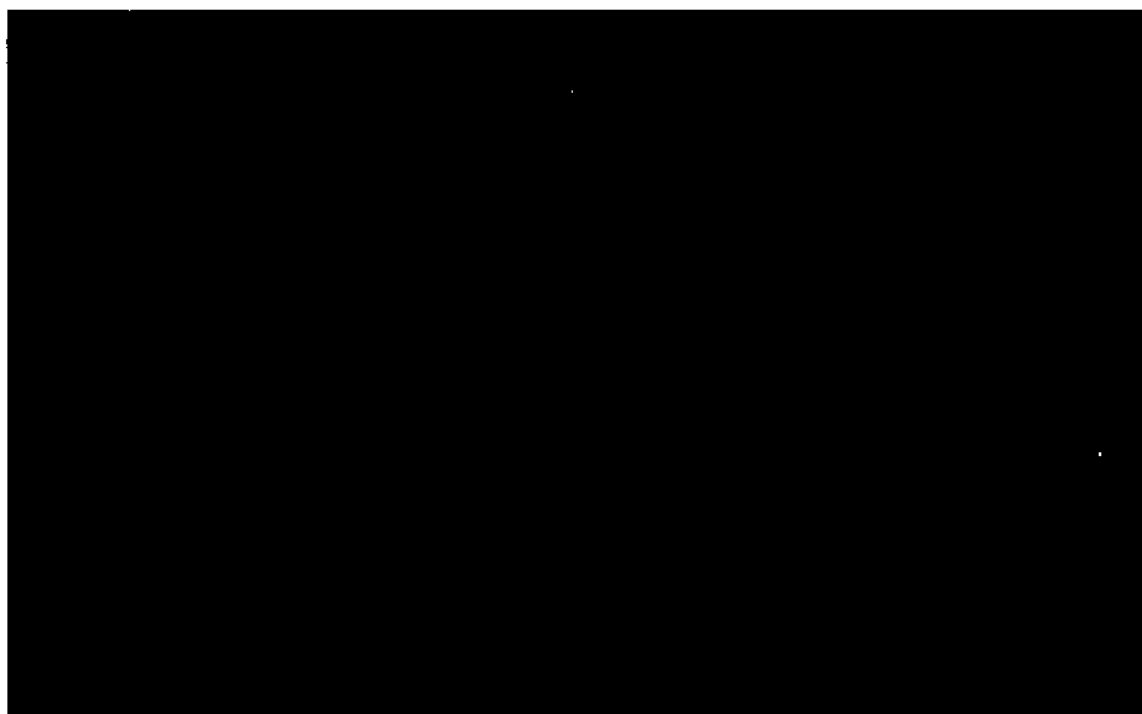
La gráfica muestra que durante el periodo comprendido entre los años 2011 y 2014 se presentó una caída en la curva de importaciones de **MEXICHEM**, mientras que, durante ese mismo periodo, se presentó un aumento en las curvas de importaciones de **BRINSA** y **TRICHEM**, pues pasaron a atender la demanda de soda cáustica que **MEXICHEM** dejó de importar, comercializar y distribuir en el mercado colombiano. Es pertinente aclarar que **QUIMPAC** siguió importando soda cáustica desde su casa matriz (**QUIMPAC S.A. PERÚ**), de manera que el interés que dicha empresa tendría en el acuerdo no se enfocaba a aumentar sus volúmenes de venta asumiendo la demanda que **MEXICHEM** dejaría de atender, sino a que, con la salida de **MEXICHEM**, se concentraban las importaciones de soda cáustica, por una parte, entre **BRINSA** y **TRICHEM** –a través de **TRICON**– y, por otra parte, **QUIMPAC** –a través de su matriz **QUIMPAC S.A. PERÚ**–, lo cual representaba una ventaja relativa al tener menos competidores. Adicionalmente, como ya quedó expuesto, el acuerdo descrito habilitó a las empresas investigadas para establecer precios más altos en el mercado.

Es por lo expuesto que la gráfica presentada muestra un comportamiento diferencial entre **QUIMPAC** y el comportamiento de **BRINSA** y **TRICHEM**, esto sin dejar a un lado que a partir de 2012 **QUIMPAC** empezó a importar un porcentaje de soda cáustica a través de **TRICON**, como se expone más adelante.

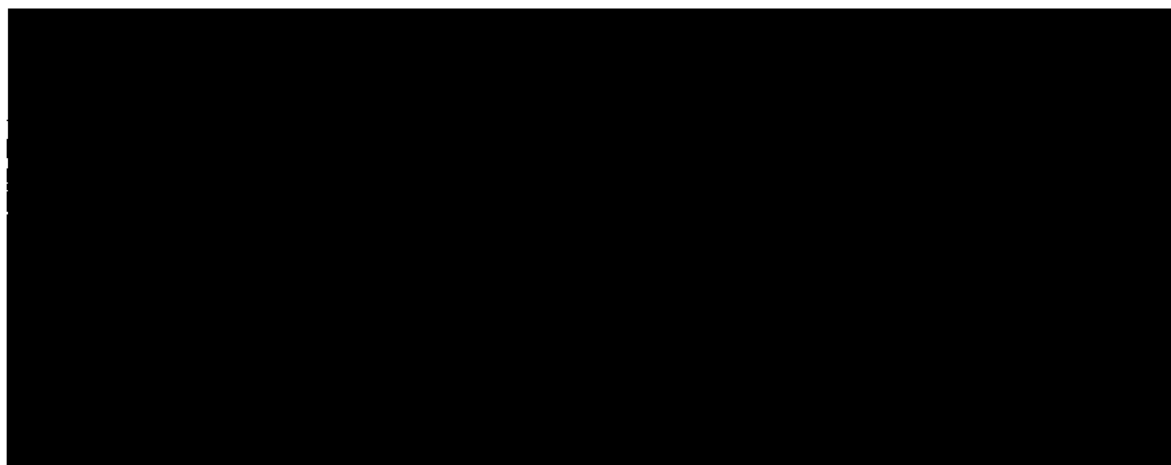
A su vez, y de conformidad con la misma información, se pudo evidenciar que el nivel de exportaciones de soda cáustica a Colombia a partir de 2012 aumentó por parte de **TRICON** –que con fundamento en el acuerdo adquiriría el producto de **MEXICHEM S.A.B. de C.V.** para luego venderlo a empresas colombianas–. Así, **TRICON** pasó de exportar aproximadamente un █% a exportar un █% en el 2012. Este porcentaje paralelamente disminuyó para **MEXICHEM S.A.B. de C.V.** de México, quien con anterioridad al 2012 reportaba un aproximado del █% de soda cáustica exportada al país, para luego exportar en 2012 un █% y en el 2013 un █% y, finalmente, dejar de exportar por completo en el año 2014. Lo anterior se refleja en la siguiente gráfica.

ESPACIO EN BLANCO

¹⁹⁰ Cuaderno Reservado DIAN No. 1. Folio 667 Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". Teniendo en cuenta esta base aportada por la DIAN, la Delegatura considerando la división hecha anteriormente del total de importaciones de soda cáustica (**BRINSA**, **QUIMPAC**, **MEXICHEM**, **TRICHEM** y **OTROS**), realiza un gráfico temporal entre 2006 y 2017 de las participaciones de las empresas que son más representativas para los datos de importación y para el caso. Estas empresas son: **MEXICHEM**, **BRINSA**, **TRICHEM** y **QUIMPAC**. Como variable temporal se tuvo en cuenta la variable "Año Gravable" la cual muestra en que año se realizó cada una de las operaciones de importación. Y por último, las participaciones que se tuvieron en cuenta fueron las anteriormente realizadas, dado que el comportamiento de las líneas del gráfico son basados en los datos de participaciones expresados en la tabla anterior de importaciones de soda cáustica.

Gráfico. Evolución de las exportaciones de soda cáustica líquida a Colombia durante el periodo comprendido entre el 2006 y el 2017.Fuente: Elaboración SIC¹⁹¹

Así mismo, fue posible evidenciar que para el año 2012 y en adelante, la soda cáustica líquida que entraba al país por el exportador **TRICON** era importada en su mayoría por: **BRINSA** y **TRICHEM**. Aquella compañía importó en 2013 un [REDACTED]%, en el 2014 un [REDACTED]% y en el 2015 un [REDACTED]% del total de la soda cáustica líquida traída por **TRICON**, dejando de importar soda cáustica a partir de 2016. **TRICHEM**, por su parte, importó en el 2013 un [REDACTED]%, en el 2014 un [REDACTED]% y en el 2015 un [REDACTED]% del total de soda cáustica exportada al país por **TRICON**, porcentajes que para el 2016 y el 2017 aumentaron, pues pasó a importar la mayor parte de la soda cáustica que **TRICON** exportó al país. Por su parte, **QUIMPAC** empezó a importar un porcentaje menor a través de **TRICON** a partir de 2012. Así lo refleja la siguiente gráfica.

Gráfico. Evolución de la participación de los importadores de soda cáustica líquida de TRICON.Fuente: Elaboración SIC¹⁹²

¹⁹¹ Cuaderno reservado DIAN No. 1. Folio 667. Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". Teniendo en cuenta esta base aportada por la **DIAN**, la Delegatura consideró las empresas extranjeras exportadoras de soda cáustica que agrupan la mayor parte de la provisión de importaciones de este producto, a la vez, la Delegatura consideró las empresas por su vinculación con el objeto de análisis del presente caso. En este orden de ideas, las empresas extranjeras exportadoras consideradas fueron: **BRENNTAG**, **QUIMPAC**, **MEXICHEM**, **TRICON** y **MONÓMEROS**. Estas empresas participaron aproximadamente un 87% en promedio en las exportaciones a Colombia (o importaciones) de soda cáustica líquida entre 2006 y 2017, por ende, la participación restante representa los demás exportadores agrupados en **OTROS**. En este sentido, se dividió el total de importaciones de soda cáustica en los siguientes rubros: **BRENNTAG**, **QUIMPAC**, **MEXICHEM**, **TRICON**, **MONÓMEROS** y **OTROS**. Entonces, teniendo los totales importados de soda cáustica para los rubros establecidos anteriormente, la participación de estas empresas en la exportación a Colombia (o importación) de soda cáustica se calculó con respecto al total de exportaciones a Colombia (o importaciones) anual para el periodo de tiempo indicado.

De conformidad con los datos presentados, se puede concluir que, efectivamente, los acuerdos fueron ejecutados por cada uno de los participantes (**BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM** y **TRICHEM**). De allí que **MEXICHEM** redujera significativamente su participación en el mercado de importación de soda cáustica a partir del año 2013 y que, a su vez, la exportación de soda cáustica líquida al país por parte de **TRICON** aumentara en ese mismo lapso, situación que en la actualidad no ha variado de forma considerable pues si bien para 2016 y 2017 **MEXICHEM** volvió a importar soda cáustica, no lo hizo a través de su matriz en México sino, convenientemente, a través de **TRICON**. En Adición, se evidenciaría que **QUIMPAC** empezó en 2012 a importar determinado porcentaje de soda a través de **TRICON**, situación que reflejaría la materialización del acuerdo.

Ahora bien, la Delegatura cuenta con información en el expediente que permitiría corroborar que a partir de 2012 **MEXICHEM** dejó de atender un porcentaje considerable de clientes a los que les vendía soda cáustica y que algunos de esos clientes empezaron a ser atendidos por los competidores de esa compañía. Lo anterior, se constituiría como otra prueba que evidenciaría el cumplimiento del acuerdo que se viene comentando.

En ese sentido, la Delegatura encontró que para el año 2011 **MEXICHEM** vendió soda cáustica a 39 empresas, de las cuales solo 14 representaban aproximadamente el [REDACTED] % del volumen que la compañía vendió para ese año. Sin embargo, a partir de 2012, de esas 14 empresas 10 dejaron de ser atendidas por **MEXICHEM**. A continuación se referencian estas empresas y los años en los cuales dejaron de ser clientes de **MEXICHEM**:

Tabla. Clientes que dejaron de ser atendidos por **MEXICHEM** entre 2012 y 2013



Fuente: Elaboración SIC¹⁹³

¹⁹² Cuaderno Reservado DIAN No. 1. Folio 667 Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". Teniendo en cuenta esta base aportada por la **DIAN**, la Delegatura consideró las importaciones totales de soda cáustica por medio de **TRICON** como exportador extranjero (proveedor) dividido por los rubros de las empresas que agrupan la mayor parte de las importaciones de soda cáustica o empresas vinculadas con el objeto de análisis del presente caso, además de **MONOMEROS** como la única empresa que está dentro de **OTROS** exportadores. En este orden de ideas, las empresas consideradas son: **BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM, TRICHEM** y **MONOMEROS**. Las primeras cuatro empresas (las más importantes) participaron aproximadamente un 92,6% en promedio en las importaciones de soda cáustica líquida proporcionadas por **TRICON** entre 2006 y 2017, por ende, la participación restante representa el importador **MONOMEROS**. Entonces, teniendo los totales importados de soda cáustica proporcionados por **TRICON** para los rubros establecidos anteriormente, la participación de estas empresas en la importación de soda cáustica se calculó con respecto al total de importaciones anual (de todas las empresas que le compran a **TRICON**) para el periodo de tiempo indicado.

¹⁹³ Cuaderno Reservado **MEXICHEM** No. 1. Folio 579 Archivo denominado: "Compras y Ventas Cloro y Sodio". Para la construcción de esta tabla se tuvieron en cuenta los datos de todas ventas de soda cáustica líquida realizadas por **MEXICHEM** en el periodo comprendido entre los años 2007 y 2017. Un primer paso para utilizar los datos de las ventas que efectivamente se llevaron a cabo, fue que se eliminaron los datos negativos de cantidades vendidas o valores de ventas nulos (6048 datos). En este sentido, para realizar la presente tabla se utilizaron en una tabla dinámica de Excel las variables de los datos: "NIT" y "Año". La primera expresa el Número de Identificación Tributaria de cada empresa cliente de **MEXICHEM** que realizó alguna compra de soda cáustica y la segunda expresa el año en el cual se realizó cada venta de **MEXICHEM**. La tabla dinámica se construyó de tal manera que para cada año mostrara las empresas (por su NIT) que fueron clientes de **MEXICHEM** en la compra de soda cáustica. Teniendo la lista de clientes para los años 2011, 2012 y 2013, se procedió a hacer dos listas en las que se mostrara: primero, las empresas que fueron clientes en el 2011 y no lo fueron en 2012, y segundo, las empresas que fueron clientes en 2012 y no lo fueron en 2013. A partir de estas dos listas se escogieron las empresas más relevantes teniendo en cuenta su importancia en las compras realizadas a **MEXICHEM** para el año en que estuvieron realizando dicha operación. De esta manera, las empresas escogidas fueron diez de las catorce empresas más importantes en las ventas de 2011.

Así mismo, es importante resaltar que algunas de las empresas que dejaron de ser atendidas por **MEXICHEM** en el año 2011 pasaron a ser atendidas parcialmente por **TRICHEM** o **BRINSA**, tal y como se evidencia en los siguientes casos presentados a modo de ejemplo:

- Para los años 2010 y 2011 [REDACTED] le compró soda cáustica a **MEXICHEM**. Con la salida de esta empresa del mercado del producto referido, en el año 2012 la cantidad de soda cáustica que requería de **MEXICHEM** pasó a ser atendida por otros proveedores como **BRINSA**, tal y como lo refleja la siguiente tabla:

Tabla. Ventas de soda cáustica a [REDACTED] en el periodo comprendido entre el 2007 y 2017



Fuente: Elaboración SIC¹⁹⁴

- Para los años 2010 y 2011 [REDACTED] le compró soda cáustica a **MEXICHEM**, pero a partir de 2012 se evidenció que dejó de comprar soda cáustica a esa compañía, tal y como lo refleja la siguiente tabla:

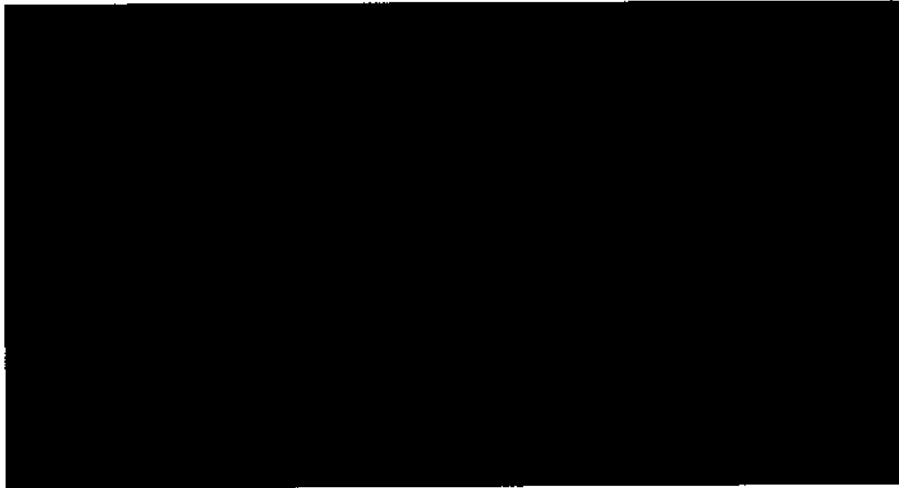
Tabla. Ventas de soda cáustica a [REDACTED] en el periodo comprendido entre el 2007 y 2017



- Hasta el año 2012 [REDACTED] le compró soda cáustica a **MEXICHEM**, pero a partir de 2012 se evidenció que dejó de comprar soda cáustica a esa empresa. Esta circunstancia se refleja en la siguiente tabla:

¹⁹⁴ Cuaderno Reservado BRINSA No. 1. Folio 652 Archivo denominado: "Anexo No. 7 (Ventas)". Ruta de acceso: Carpeta No. 1. Cuaderno Reservado MEXICHEM No. 1. Folio 579 Archivo denominado: "Compras y Ventas Cloro y Sodio". Para la construcción de esta tabla se tuvieron en cuenta los datos de todas las ventas realizadas por **MEXICHEM** de soda cáustica líquida entre los años de 2007 y 2017. Para la construcción de esta tabla se tuvieron en cuenta los datos de todas las ventas realizadas por **BRINSA** de soda cáustica líquida entre los años de 2008 y 2018. Un primer paso para utilizar los datos de las ventas que efectivamente se llevaron a cabo se eliminaron los datos negativos de cantidades vendidas o valores de ventas nulos para ambas bases de datos (6048 datos para la base de **MEXICHEM** y 8205 datos para la base de **BRINSA**). Posteriormente, se creó una tabla dinámica en Excel (para ambas bases de datos) en la cual se filtró por el NIT de la empresa cliente [REDACTED] las cantidades vendidas anuales y al final se unieron para ambos casos en los cuales **MEXICHEM** y **BRINSA** le vendieron a [REDACTED]

Tabla. Ventas de soda cáustica a [REDACTED] en el periodo comprendido entre el 2007 y 2017

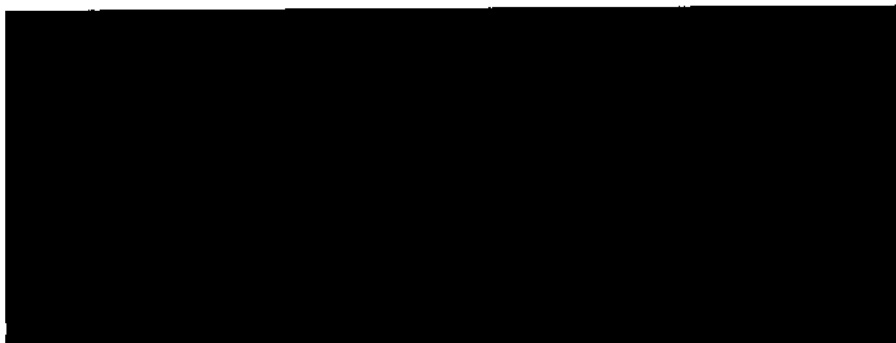


En síntesis, **MEXICHEM** dejó de atender a partir del año 2012 a los clientes que le representaron cerca del [REDACTED] de las toneladas de soda cáustica que vendió en el año 2011. Esta es una circunstancia más que corroboraría la materialización del acuerdo que se ha analizado en este aparte, pues a partir de 2012 **MEXICHEM** redujo un porcentaje importante de sus ventas de soda cáustica líquida importada, de la misma forma que algunos de sus clientes pasaron a ser de los competidores de esa compañía.

Finalmente, en relación con el compromiso según el cual **TRICHEM** y **BRINSA** utilizarían la infraestructura de soda cáustica de **MEXICHEM** y **QUIMPAC**, la Delegatura evidenció que una de las formas de implementar lo pactado consistía en el uso de la infraestructura que se encontraba en el puerto de la Costa Atlántica para desembarcar la soda cáustica que exportaba ahora **TRICON** a Colombia.

En ese sentido, en las siguientes tablas se evidenciaría que a partir del 2012 **TRICHEM** y **BRINSA** comenzaron a hacer uso del terminal en el puerto de Cartagena de propiedad de **MEXICHEM**, mientras que a su vez continuaban haciendo uso del terminal de **QUIMPAC** en el puerto de Barranquilla. Es importante tener en cuenta que antes del acuerdo la totalidad de toneladas de soda cáustica que importaban de **TRICON** arribaba únicamente por el puerto de Barranquilla:

Tabla. Importaciones de soda cáustica líquida de **TRICON** a **BRINSA**



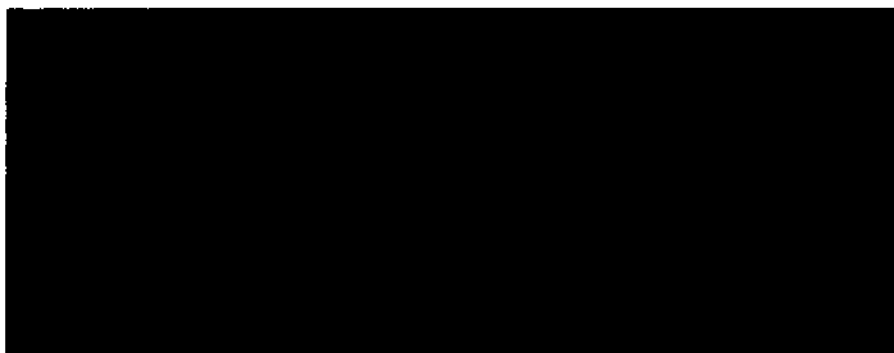
Fuente: Elaboración SIC¹⁹⁵

¹⁹⁵ Cuaderno Reservado DIAN No. 1. Folio 667 Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". Teniendo en cuenta esta base aportada por la **DIAN**, la Delegatura consideró para la creación de la tabla las importaciones totales de soda cáustica por medio de **TRICON** como exportador extranjero (proveedor) compradas por la empresa **BRINSA** que llegaron por los puertos de Barranquilla y Cartagena. Estos cálculos se desarrollaron de la siguiente manera: a partir de una tabla dinámica de Excel con la base de la **DIAN** se filtraron las importaciones anuales (entre 2007 y 2015) de soda cáustica por el producto traído por el exportador extranjero **TRICON** y por el comprador de esta mercancía importada que en este caso se tiene en cuenta solo en cuenta a **BRINSA**, además estas importaciones se dividieron por las cantidades que llegaron a los puertos en los cuales **BRINSA** le compra a **TRICON** soda cáustica que de importancia para la presente tabla se seleccionaron los puertos de Barranquilla y Cartagena.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

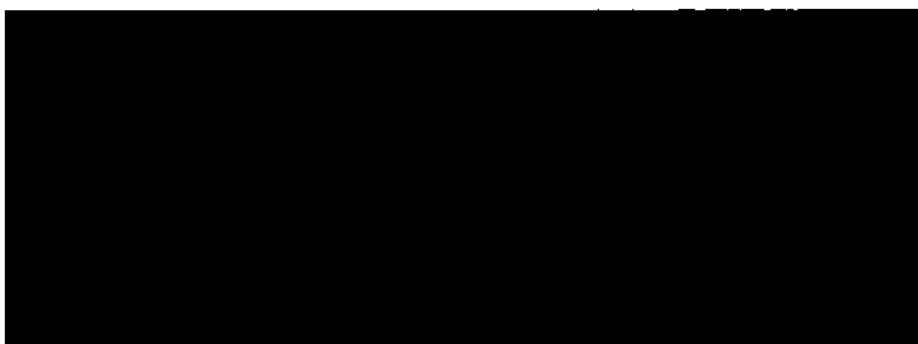
Tabla. Importaciones de soda cáustica líquida de TRICON a TRICHEM



Fuente: Elaboración SIC¹⁹⁶

Adicionalmente, en el puerto de Barranquilla se pudo evidenciar que **QUIMPAC** comenzó a importar soda cáustica de **TRICON** precisamente en el 2012, año en el cual se habría concretado el acuerdo. Así lo demuestra la siguiente tabla en la que se relaciona la cantidad de toneladas de soda cáustica líquida exportadas por **TRICON** a través del puerto de Barranquilla:

Tabla. Soda cáustica líquida de TRICON exportada a través del puerto de Barranquilla



Fuente: Elaboración SIC¹⁹⁷

Todo lo anterior también se soporta con base en los datos relacionados con la cantidad de toneladas de soda cáustica que fueron exportadas a Colombia por **TRICON** haciendo uso del puerto de Cartagena. En ese sentido, en la siguiente tabla se puede apreciar que antes del año 2012 las exportaciones de **TRICON** por el puerto de Cartagena fueron mínimas mientras que, durante la ejecución del acuerdo, se hizo uso de dicho puerto durante todos los años:

ESPACIO EN BLANCO

¹⁹⁶ Cuaderno Reservado DIAN No. 1. Folio 667 Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". Teniendo en cuenta esta base aportada por la **DIAN**, la Delegatura consideró para la creación de la tabla de las importaciones totales de soda cáustica por medio de **TRICON** como exportador extranjero (proveedor) compradas por la empresa **TRICHEM** que llegaron por los puertos de Barranquilla y Cartagena. Estos cálculos se desarrollaron de la siguiente manera: a partir de una tabla dinámica de Excel con la base de la **DIAN** se filtraron las importaciones anuales (entre 2007 y 2015) de soda cáustica por el producto traído por el exportador extranjero **TRICON** y por el comprador de esta mercancía importada que en este caso se tiene en cuenta solo en cuenta a **TRICHEM**, además estas importaciones se dividieron por las cantidades que llegaron a los puertos en los cuales **TRICHEM** le compra a **TRICON** soda cáustica que de importancia para la presente tabla se seleccionaron los puertos de Barranquilla y Cartagena.

¹⁹⁷ Cuaderno Reservado DIAN No. 1. Folio 667 Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". Teniendo en cuenta esta base aportada por la **DIAN**, la Delegatura consideró para la creación de la tabla las importaciones totales de soda cáustica realizadas por las empresas **BRINSA**, **QUIMPAC** y **TRICHEM** por medio de **TRICON** como exportador extranjero (proveedor) que llegaron por el puerto de Barranquilla. Estos cálculos se desarrollaron de la siguiente manera: a partir de una tabla dinámica de Excel con la base de la **DIAN** se filtraron las importaciones anuales (entre 2007 y 2015) de soda cáustica por el producto traído por el exportador extranjero **TRICON** y por el puerto de Barranquilla (teniendo en cuenta la variable "Lugar Ingreso Mcia"), con las importaciones de soda cáustica filtradas por los dos anteriores filtros, se procedió a dividir las (o desglosarlas) por las distintas empresas que importaron soda cáustica por medio de **TRICON** en Barranquilla. De las distintas empresas que realizaron dicha importación, se tomó en cuenta los datos de 2007 a 2015 de las siguientes empresas importadoras: **BRINSA**, **QUIMPAC** y **TRICHEM**.

Tabla. Soda cáustica líquida exportada por TRICON usando el puerto de Cartagena

Fuente: Elaboración SIC¹⁹⁸

Por otro lado, se llevó a cabo la suscripción de diversos contratos con el objetivo de facilitar el proceso de importación conjunta de soda cáustica líquida, tanto a través de las instalaciones del puerto de Cartagena cuya propiedad era de **MEXICHEM**, como por medio de las del puerto de Barranquilla cuya propiedad era de **QUIMPAC**. Este hecho se probaría con las evidencias que se exponen a continuación:

- Cadena de correos electrónicos iniciada el 30 de mayo de 2013 con un mensaje que **ADRIANA HERRERA ROZO** (Directora de logística de **TRICHEM** para la época de los hechos) remitió a **FERNANDO ALONSO GARCÍA JUÁREZ** (Empleado de **MEXICHEM**) con copia a [REDACTED] [REDACTED] y a **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO** (Gerente General de **TRICHEM** para la época de los hechos). Con el documento, que tenía el asunto "CONTRATO", se solicitó el envío del "CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE ESPACIO EN TANQUE PARA ALMACENAMIENTO DE SODA CÁUSTICA"¹⁹⁹.

Posteriormente el 4 de junio de 2013 **FERNANDO ALONSO GARCÍA JUÁREZ** (Empleado de **MEXICHEM**) respondió a las mismas personas lo siguiente:

"Hola a todos, perdonen la demora, como les comenté estamos recibiendo unas operaciones fuera del país que nos tiene bastante restringido el tiempo. Copio a Leonel para tener una operación mucho más expedita y para que podamos firmar cuanto antes.

Anexo los contratos y las tarifas que conforme a lo hablado, deberíamos aplicar a partir de la fecha: (...)

La tarifa de 3500 sube porque realmente nosotros estaríamos pagando la parte correspondiente a renta y descargue de cada tonelada más su porcentaje de ganancia por el precio más la descarga (la verdad creo que no conviene)".

A continuación se copia parte del borrador del contrato en comentario:

ESPACIO EN BLANCO

¹⁹⁸ Cuaderno Reservado DIAN No. 1. Folio 667 Archivo denominado: "Importaciones superindustria y comercio". Teniendo en cuenta esta base aportada por la **DIAN**, la Delegatura consideró para la creación de la tabla las importaciones totales de soda cáustica realizadas por las empresas **BRINSA**, **MEXICHEM** y **TRICHEM** por medio de **TRICON** como exportador extranjero (proveedor) que llegaron por el puerto de Cartagena. Estos cálculos se desarrollaron de la siguiente manera: a partir de una tabla dinámica de Excel con la base de la **DIAN** se filtraron las importaciones anuales (entre 2007 y 2015) de soda cáustica por el producto traído por el exportador extranjero **TRICON** y por el puerto de Cartagena (teniendo en cuenta la variable "Lugar Ingreso Mcia"), con las importaciones de soda cáustica filtradas por los dos anteriores filtros, se procedió a dividir las (o desglosarlas) por las distintas empresas que importaron soda cáustica por medio de **TRICON** en Cartagena. De las distintas empresas que realizaron dicha importación, se tomaron en cuenta los datos de 2007 a 2015 de las siguientes empresas importadoras: **BRINSA**, **MEXICHEM** y **TRICHEM**.

¹⁹⁹ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "RE_CONTRATO[2879573]". Ruta de acceso: 2017-288979-COLORO\2017-288979-COLORO_2.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

Imagen. "CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE ESPACIO EN TANQUE PARA ALMACENAMIENTO DE SODA CÁUSTICA"

Mexichem. CLORO-VINILO		Mexichem. CLORO-VINILO	
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO			
ARRENDADOR:	MEXICHEM DERIVADOS COLOMBIA SA	<p>herramientas, inclusive en lo referente a pintura, inscripciones o emblemas. Las causales anteriormente citadas, se entenderán para todo efecto legal o contractual como incumplimiento y darán lugar a exigir inmediatamente la restitución correspondiente.</p> <p>El ARRENDADOR, dará a conocer a El ARRENDATARIO, su procedimiento interno para la ejecución de la logística de cargue y descargue.</p> <p>CLÁUSULA SEGUNDA-TERMINO El presente contrato tendrá un término de duración de 1 año. Una vez vencido dicho término, el contrato se renovará automáticamente por un término igual al inicialmente pactado a menos que EL ARRENDATARIO manifieste su intención de no prorrogarlo mediante comunicación escrita enviada a EL ARRENDADOR con una antelación no menor a tres meses.</p> <p>Sin embargo cualquiera de las partes podrá darlo por terminado, en cualquier momento, mediante comunicación escrita enviada a la otra parte con una antelación de 45 días.</p> <p>CLÁUSULA TERCERA- PRECIO EL ARRENDATARIO pagará al ARRENDADOR, la suma de \$XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX; MENSUALES más IVA.</p> <p>Adicionalmente, El ARRENDATARIO pagará a EL ARRENDADOR la suma de USD xxx por cada Tonelada Métrica De Soda Caustica derivada de la operación de descargue desde el Puerto de Olefinas y Derivados SA.</p> <p>Se adjunta como Anexo 2, los Datos Generales del puerto Olefinas y Derivados S.A.</p> <p>El ARRENDATARIO deberá presentar a EL ARRENDADOR las facturas debidamente diligenciadas y cumpliendo con los requisitos legales aplicables a este tipo de documentos. EL ARRENDADOR se reserva el derecho de no cancelar aquellas facturas que a su juicio no cumplan con los requisitos legales.</p> <p>Las sumas respectivas se pagarán dentro de los treinta (30) días siguientes al recibo de las facturas por parte de EL ARRENDATARIO.</p> <p>CLÁUSULA CUARTA- RIESGOS DE LOS BIENES DADOS EN ARRENDAMIENTO:</p> <p>EL ARRENDADOR, no responde por el derrame, evaporación o cualquier eventualidad que tenga como consecuencia la pérdida parcial o total de producto almacenado en el tanque.</p>	
ARRENDATARIO:	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		
OBJETO:	ARRENDAMIENTO DE TANQUE		
VALOR:	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		
FECHA INICIO:	XXXXXXXXXXXXXXXXXX		
FECHA TERMINACIÓN:	XXXXXXXXXXXXXXXXXX		
<p>Entre el ARRENDADOR y el ARRENDATARIO, arriba mencionados, se ha convenido en celebrar el presente CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE ESPACIO EN TANQUE PARA ALMACENAMIENTO DE SODA CAUSTICA Y LA PRESTACION DE SERVICIOS DE LOGISTICA, el cual se regirá por la legislación Colombia y las siguientes</p> <p style="text-align: center;">CLÁUSULAS</p> <p>CLÁUSULA PRIMERA OBJETO Por medio del presente contrato EL ARRENDADOR otorga el arrendamiento de espacio al ARRENDATARIO, en el tanque de soda descrito en el Anexo No. 1, con ubicación en Memorial km 8 costado occidental para ser utilizado por EL ARRENDATARIO en la ciudad de Cartagena, Colombia, de conformidad con lo establecido en el presente contrato. Adicionalmente el ARRENDADOR, presta el servicio de coordinación y logística en la recepción del producto importado y despacho en vehículos asignados por el ARRENDATARIO y debidamente inspeccionados y autorizados por la empresa supervisora asignada y contratada, por el Arrendatario, para cumplir con toda la normatividad y condiciones de calidad del producto recibido y despachado, de conformidad con los términos y condiciones que se adjuntan al presente contrato como Anexo 3.</p> <p>Parágrafo: Los anexos harán parte integrante del presente contrato.</p> <p>PARÁGRAFO. UTILIZACIÓN LEGÍTIMA DEL BIEN: El espacio en el tanque objeto del presente contrato será utilizado exclusivamente por EL ARRENDATARIO para el almacenamiento de Soda Caustica Líquida, de conformidad con las especificaciones técnicas de los mismos, no pudiendo bajo ninguna circunstancia, ser cedida, prestada subarrendada, o en cualquier otra forma utilizarla, compartirla, cederla, permitir su uso a terceros, o darle otra utilización, o moverla a un lugar diferente de operación sin autorización previa y mediante escrito de EL ARRENDADOR. Tampoco podrá EL ARRENDATARIO modificar, intervenir o alterar de manera alguna interna o externamente los</p> <p style="text-align: center;">www.mexichem.com.co</p>			

Fuente: Expediente²⁰⁰

• Correo electrónico remitido el 2 de agosto de 2013 por [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]) con copia al correo ferreri@trichemgroup.com y a **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO** (Gerente General de **TRICHEM** para la época de los hechos). Al mensaje, identificado con el asunto "Contrato Tanque soda", se adjuntó el borrador de un contrato de arrendamiento que suscribirían entre **BRINSA** y **MEXICHEM**. El correo electrónico incluía algunos comentarios presentados por [REDACTED] ([REDACTED]) en relación con el contenido y el clausulado del contrato. El correo es el siguiente²⁰¹:

- "[REDACTED]":
- Adjunto nuevamente el contrato de arrendamiento a suscribir con Mexichem en word con mis comentarios y modificaciones con control de cambios, agradezco lo revise y complementes.
 - Acaté todas tus sugerencias.
 - Este tanque lo estamos tomando en arriendo en su totalidad, 50 % Brinsa y 50% Trichem de Colombia SAS. ¿Se celebran dos contratos o un solo contrato con dos arrendatarios? ¿Que es mejor para las partes?
 - Ambos Trichem & Brinsa lo vamos a utilizar en conjunto para almacenar soda en simultánea.
 - Estoy copiando a Trichem, sus abogados externos también van a revisar el contrato, lo ideal es que sea idéntico en el caso que sean 2 contratos.

²⁰⁰ *Ibidem*.²⁰¹ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "[REDACTED] 026 - Contrato Tanque soda". Ruta de acceso: F:\Información SIC\3.Soda\1.[REDACTED].

6. Si prefieres trabajarlo en conjunto con los abogados de Trichem, me dices para ponerlos en contacto.

Saludos,

██████████". (Subrayado y destacado fuera del texto original)

Con el fin de precisar las condiciones y perfeccionar la forma como se distribuirían los tanques de almacenamiento de **MEXICHEM**, se llevaron a cabo una serie de reuniones entre representantes de **BRINSA**, **TRICHEM** y **MEXICHEM**. Esto se logró corroborar con la declaración rendida el 27 de octubre de 2017 por ██████████ (██████████ ██████████), quien mencionó lo siguiente sobre los temas tratados en una de las reuniones²⁰²:

"(...)

██████████: (...) está la reunión con **TRICHEM** para mirar cómo nos distribuíamos el almacenamiento, entonces **TRICHEM** en esa reunión está la información del acuerdo de suministro, pero más del acuerdo de suministro era cómo se iba a pagar el almacenamiento de la soda con la que llegaba ahora **TRICON** para entregarle a estos tres. Antes se almacenaba, antes es hasta ese momento, hasta el 2012 se almacenaba en **VOPAK** que es un puerto en la Costa y dentro del acuerdo de la salida de **MEXIQUEM**, estaba que como ellos habían montado tanto almacenamiento en la Costa, debíamos nosotros utilizar ese tanque de almacenamiento para recibir la soda que llegaba, entonces en esa reunión estaba cómo se iba a pagar ese almacenamiento y cuánto costaba (...)"

Otra reunión que se llevó a cabo entre las mismas empresas se podría corroborar con el contenido del correo electrónico remitido el 3 de mayo de 2013 por **ADRIANA HERRERA** (Directora de logística de **TRICHEM**) a **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO** (Gerente General de **TRICHEM** para la época de los hechos), ██████████ (██████████ ██████████), **FERNANDO ALFONSO GARCÍA JUÁREZ** (Gerente General de **MEXICHEM** para la época de los hechos) y **LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA** (Jefe de logística de **MEXICHEM** para la época de los hechos y actual Gerente General de **MEXICHEM**), con el asunto "**DETALLES REUNIÓN MEXICHEM/BRINSA/ TRICHEM**". Mediante ese documento se realizó un resumen de los temas tratados en una reunión y, además, se refirió el mecanismo de operación general en la terminal de **MEXICHEM**. El contenido del documento se aprecia a continuación²⁰³:

"Estimados Señores

A continuación un resumen de los temas tratados en la reunión de ayer.

ANÁLISIS CAUSALES DEMORAS EN TERMINAL MEXICHEM

1. Demoras causadas por Fondeo del buque (Otros buques descargando)

(...)

2. Ingreso de personal Mexichem al buque en proceso de descargue
Mexichem ya tomó acciones para que no se vuelvan a presentar demoras por ingreso de su personal al buque

(...)

3. Levante, temas documentales

(...)

Se sugiere revisar con Tricon si el buque puede llegar primero a Barranquilla. Sobre todo como una opción para minimizar demoras
Revisar con Tricon si puede emitir los documentos con volúmenes fijos para Cartagena y los variables se emitan para Barranquilla.

(...)

²⁰² Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1264. Declaración de ██████████. Archivo denominado: "0-2017-10-27 10-02-17-037". Ruta de acceso: 17183350-271017. Minuto 1:22:18.

²⁰³ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "RE: DETALLES REUNION MEXICHEM/BRINSA /TRICHEM[1149A][697225]". Ruta de acceso: 2017-288979-CLORO\2017-288979-SODA-CAUSTICA.

4. Rata de bombeo

(...) Mexichem generará un esquema de servicio para definir las labores fuera adicionales al descargue y definir allí los tiempos a los que se comprometen.

(...)

CONTRATO

1. Mexichem enviará Contrato modificado con los puntos tratados, esquema de servicio y detalles de operación para revisión y firma máximo en dos semanas.

2. La vigencia del contrato sería anual sin cláusula de permanencia.

3. Se tendrían 45 días para dar aviso de retiro por cualquiera de las partes

Cordial Saludo,

Adriana Herrera Roza

Directora de Logística

Trichem de Colombia S.A.S." (Subrayado y destacado fuera del texto original)

Al mismo tiempo, se evidenció que **QUIMPAC** contaba con un terminal en la Zona Franca ubicada en Barranquilla, denominada "Quimpac Logística S.A.S.", mediante la cual prestaban servicios de operaciones logísticas de cargue y descargue de soda cáustica. Lo anterior se sustenta con las evidencias que a continuación se exhiben:

• Correo electrónico remitido el 6 de marzo de 2012 por **ANDRÉS CORAL CARVAJAL** (Acoral@quimpac.com.co), empleado de **QUIMPAC**, a **GIOVANNI RATTALINO**, empleado de **BRINSA** (Giovanni.Rattalino@brinsa.com.co), y a **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO**, empleada de **TRICHEM** (duquem@trichemgroup.com), con el asunto: "Re_ Oferta terminal Zona Franca Barranquilla". Mediante este documento se aclaró lo siguiente²⁰⁴:

"Estimados María del Pilar y Giovanni:

De acuerdo con nuestras conversaciones, a continuación presentamos condiciones generales para la operación logística de soda cáustica en nuestra terminal de la Zona Franca en Barranquilla.

Terminal: Quimpac Logística S.A.S., Zona franca industrial de bienes y de servicios de Barranquilla, Zona Franca de Barranquilla U.O.Z.F., Manzana 1, Patio 34, Calle 2 No. 7-80,

Producto: Soda Cáustica Líquida

Tanques: Quimpac Logística S.A.S. dispondrá dos tanques de acero al carbono con capacidad de 6.000 LMTS. (Soda cáustica al 50% con densidad de 1.53).

Duración del convenio: Un año prorrogable de común acuerdo entre las partes.

Tarifas y condiciones:

Portuarios: Las tarifas de Uso Instalaciones a la carga y al operador serán las cobradas por Portmagdalena a Quimpac Logística S.A.S. Estas tarifas son autorizadas por la Superintendencia de Puertos y Transporte así:

A.) Uso de Instalaciones a la Carga: USD\$4.05 / T.M.

B.) Uso de Instalaciones al Operador Portuario: USD\$2.0

Las mismas serán facturadas a BRINSA y/o TRICON para cada embarque.

Operación Logística: \$14.500 / TM / mes por la capacidad total de los tanques (6.000 lmts). El cobro se hará el primer día hábil de cada mes.

Condiciones de pago: 30 días fecha factura.

Recepción de buque: la recepción de los buques se operará 24 horas / 365 días. Despacho".

²⁰⁴ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "Re_ Oferta terminal Zona Franca Barranquilla [2613134]". Ruta de acceso: 2017-288979-CLORO\2017-288979-CLORO.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

• Versión inicial de Contrato de fecha 11 de octubre de 2013 titulado "CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE TANQUE QUIMPAC V1 - Word", en el cual constan como partes contractuales **QUIMPAC** en calidad de arrendador y, por otro lado, **TRICHEM** y **BRINSA** en calidad de arrendatarios, a saber²⁰⁵:

Imagen. "CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE TANQUE E INFRAESTRUCTURA ANEXA Y COMPLEMENTARIA"

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE TANQUE E INFRAESTRUCTURA ANEXA Y COMPLEMENTARIA	
Entre, las siguientes Partes,	
EL ARRENDADOR:	
Nombre	Quimpac XXXX
C.C.	[Completar]
NIT./ C.C.	[Indicar]
Representante Legal	[Indicar]
Identificación representante legal	[Indicar]
Domicilio	[Indicar]
Dirección de notificaciones	[Indicar]
Teléfono	[Indicar]
LOS ARRENDATARIOS:	
Nombre	BRINSA S.A.
NIT./ C.C.	800.221.789-2
Representante Legal	Julio Cesar Martínez
Identificación representante legal	79.452.115
Domicilio	Cajicá
Dirección de notificaciones	Km 6 Vía Cajicá - Zipaquirá
Teléfono	(1) 484 6000
Nombre	TRICHEM DE COLOMBIA SAS
NIT./ C.C.	900.108.493-8
Representante Legal	María del Pilar Duque
Identificación representante legal	43.495.049
Domicilio	Sabaneta
Dirección de notificaciones	Cra 48 A # 61 sur 17B
Teléfono	(4)4449238
Cuyos datos se verifican de acuerdo con las copias de las cédulas y el certificado de existencia y representación que se anexan a este contrato y hacen parte integral de él y quienes para efectos del presente contrato se denominarán colectivamente LAS PARTES, han celebrado el presente contrato de ARRIENDO. Para efectos de facilidad dentro del contrato, los ARRENDATARIOS Brinsa S.A. y Trichem de Colombia S.A.S. se denominarán El ARRENDATARIO.	
CLAUSULAS	
PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO. Mediante el presente contrato, EL ARRENDADOR concede al ARRENDATARIO el uso y el goce del siguiente bien:	
Tipo de bien dado en arriendo:	Tanque para almacenamiento de Soda Cáustica cuyas especificaciones se anexan a este contrato y hacen parte integral del mismo.
Dirección del bien:	[Indicar]

Fuente: Expediente²⁰⁶

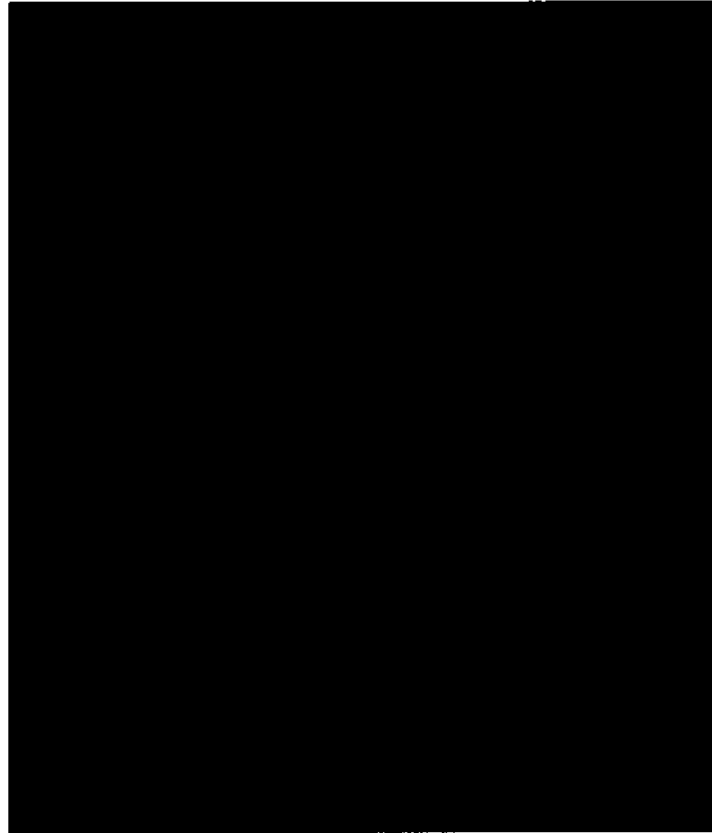
• Versión comentada del contrato de fecha 11 de octubre de 2013, titulado "CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS QUIMPAC V1.", en el cual figuran como partes contratantes **BRINSA** y **TRICHEM**²⁰⁷.

ESPACIO EN BLANCO

²⁰⁵ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE TANQUE QUIMPAC V1". Ruta de acceso: Información SIC\1.General\1. [REDACTED]
003\Quimpac\Tanques.

²⁰⁶ *Ibidem*.

²⁰⁷ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS QUIMPAC V1". Ruta de acceso: Información SIC\1.General\1. [REDACTED]
003\Quimpac\Tanques.

Imagen. "CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE OPERACIÓN LOGÍSTICA"Fuente: Expediente²⁰⁸Fuente: Expediente²⁰⁹

Cabe resaltar que ambas relaciones contractuales se habrían mantenido durante la vigencia estipulada por las partes en el clausulado de los contratos. A continuación se expondrán las pruebas documentales que evidenciarían la anterior afirmación, a saber:

- Borrador del "CONTRATO PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS PORTUARIOS ENTRE TRICHEM DE COLOMBIA S.A.S. Y MEXICHEM DERIVADOS COLOMBIA EN EL TERMINAL SPOD DE CARTAGENA", que se habría suscrito el 3 de noviembre de 2016²¹⁰.

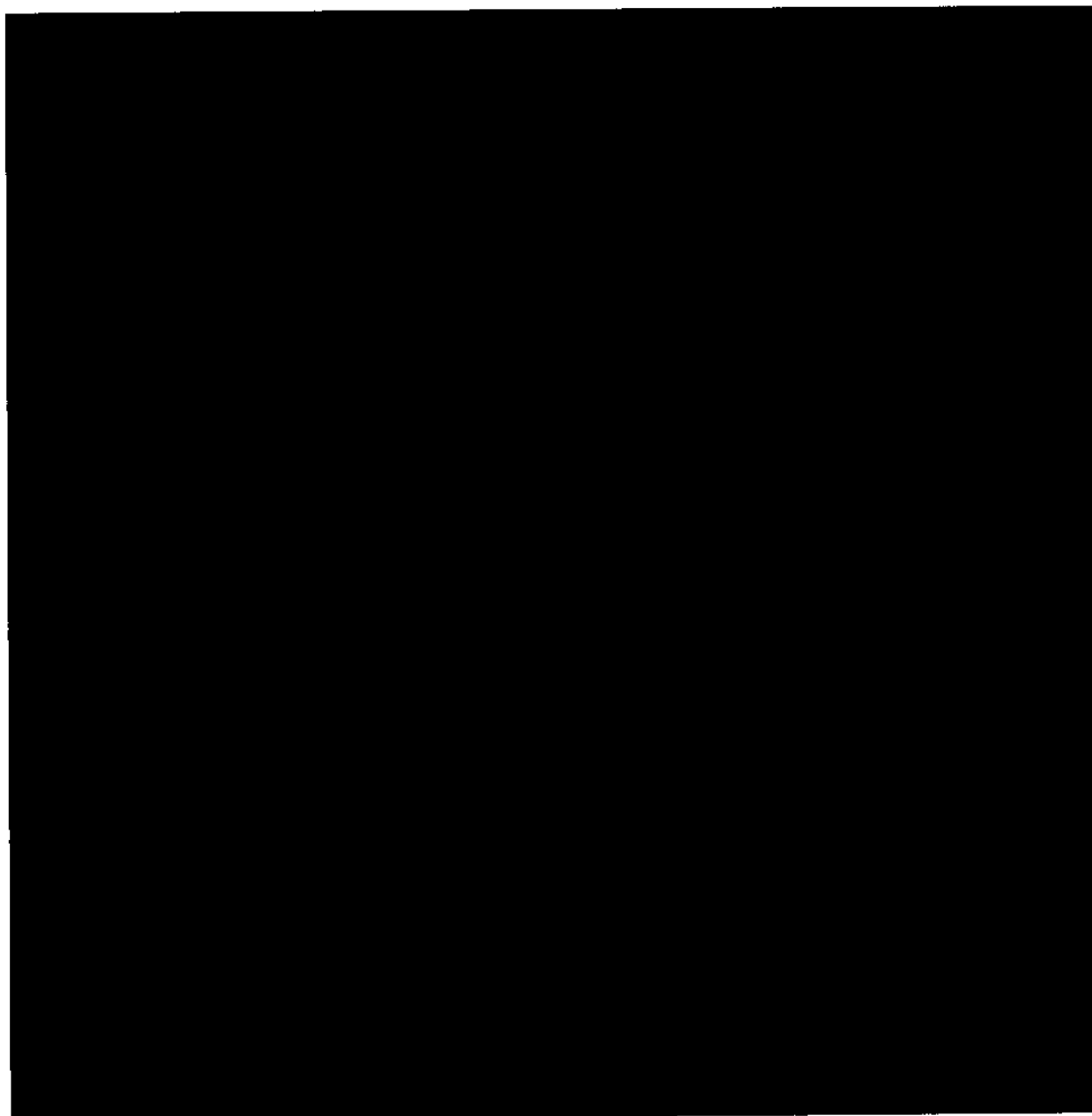
²⁰⁸ *Ibidem*.

²⁰⁹ *Ibidem*.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

Imagen. "CONTRATO PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS PORTUARIOS ENTRE TRICHEM DE COLOMBIA S.A.S. y MEXICHEM DERIVADOS DE COLOMBIA EN EL TERMINAL SPOD DE CARTAGENA".

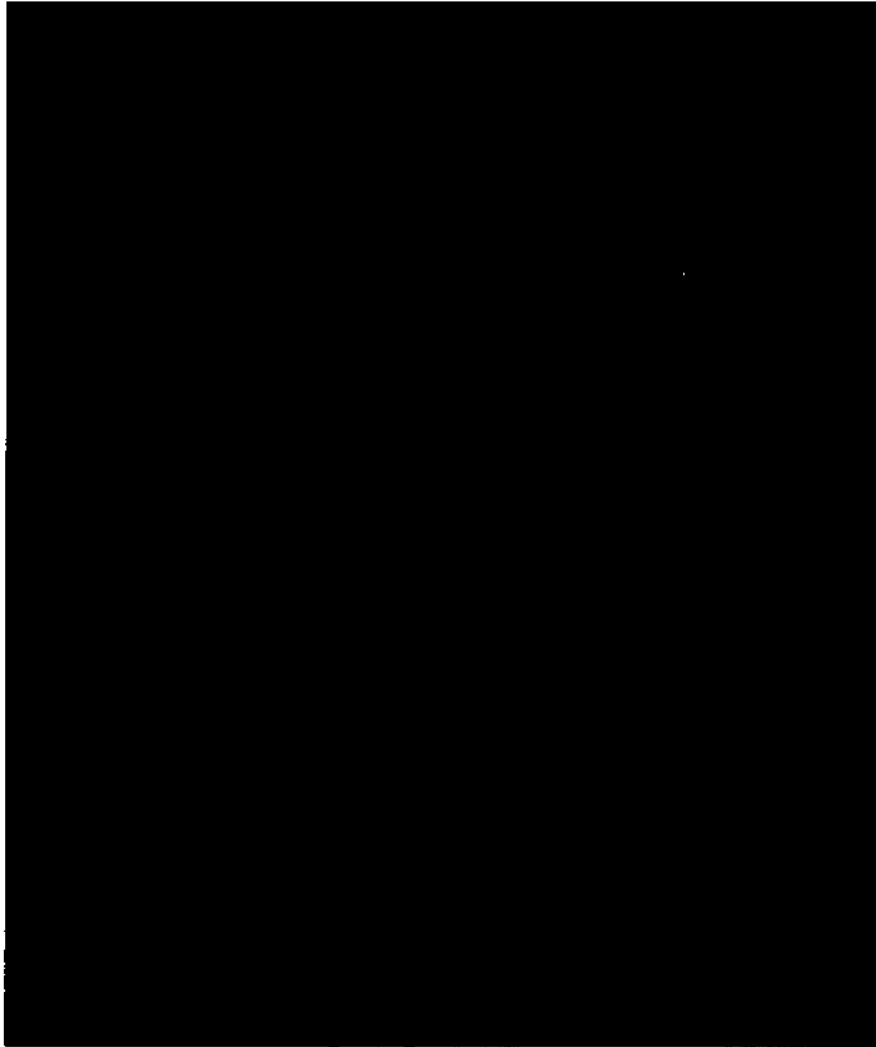


Fuente: Expediente²¹¹

ESPACIO EN BLANCO

²¹⁰ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "Contrato MDC – Trichem versión 2[1535]".
Ruta de acceso: 2017-288979-CLORO\2017-288979-CLORO_3.

²¹¹ *Ibidem*.



Fuente: Expediente²¹²

Otra evidencia que corroboraría lo expuesto es el correo electrónico remitido el 12 de octubre de 2016 por **GIOVANNI RATTALINO BORDA** (Director de logística de **TRICHEM**) con el asunto "Re: **NUEVO CONTRATO MEXICHEM**", mediante el cual se efectuó un recuento cronológico de los hechos acontecidos en relación con los tanques de almacenamiento de propiedad de **QUIMPAC** y que tenían arrendados **TRICHEM** y **BRINSA**. El correo plantea lo siguiente²¹³:

"Estimada Marcela,

Nos encontramos en el proceso de renegociación de los términos del servicio de almacenamiento con Mexichem y por tanto queremos oficializarlo con un contrato.

Antecedentes:

1. El servicio se viene prestando desde mayo 2012 aproximadamente. La evolución ha sido la siguiente:

a. Desde mayo 2012 hasta junio de 2015 se tenía contratada una capacidad de 1320 toneladas. Un 40% aprox de la capacidad total del tanque. El otro arrendatario era Brinsa con el 50% del tanque.

b. De julio 2015 hasta septiembre 2015, Brinsa tomó la capacidad total del tanque y nosotros nos retiramos, mediante comunicado escrito y como consecuencia de la reacomodación de los actores del mercado ante un cambio tarifario y una reducción en capacidad en el otro terminal ubicado en Barranquilla (Quimpac).

c. En septiembre 2015 repentinamente se retira Brinsa del mercado de importación de soda, no le da preaviso a Mexichem pero nosotros inmediatamente asumimos nuevamente el tanque bajo el siguiente acuerdo: 2000 ton fijas mensuales y el resto spot, según nuestra necesidad, hasta el 31 de diciembre de 2015. Esto debido a la incertidumbre por la salida de Brinsa

²¹² *Ibidem*.

²¹³ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "Re: **NUEVO CONTRATO MEXICHEM (1)[49789]**". Ruta de acceso: 2017-288979-CLORO\2017-288979-CLORO_3.

d. A partir de enero de 2016 decidimos incrementar la capacidad a 2850 ton mensuales en el tanque dejando 500 ton libres para uso de Mexichem

e. A partir de enero 2017 la idea es subir nuestra capacidad a 3350 ton mes. Capacidad máxima del tanque.

f. Los precios tanto en pesos como en dólares no han variado desde 2012

2. Nunca se ha firmado un contrato porque el área legal de Mexichem no ha dado su aprobación a los textos y/o borradores que les hemos enviado.

3. El calado del terminal ha desmejorado notablemente desde 2012 llegando a niveles de 7,8 metros. Esto ha sido descuido y falta de gestión de Mexichem ante las entidades respectivas. Un calado para condiciones decentes de operación es de 9,0 metros. Por eso en la tarifa en pesos hago mención a este aspecto y digo que si lo cumplen, la tarifa será reajustada con el IPC.

4. Otro punto negativo es que el terminal no tiene autorización como depósito público de la DIAN. Esto en términos prácticos quiere decir que se puede descargar producto pero se debe nacionalizar anticipadamente. Como esto también nos afecta, también estoy atando una tarifa portuaria más alta al cumplimiento de las exigencias de la DIAN

5. Se anexa un borrador diferente tomado del modelo contrato que firmamos con Granelca este año y le modifiqué y eliminé lo que no aplicaba.

Agradecemos su revisión y comentarios. (...). (Subrayas y destacado fuera de texto).

Este correo también pone de presente que **BRINSA** fue solo importador de soda cáustica líquida hasta el año 2015. Desde ese entonces y hasta la fecha los importadores más importantes de soda cáustica líquida en Colombia son **QUIMPAC** y **TRICHEM**.

• Carta fechada del 25 de junio de 2015, titulada "Explicación tanques en puerto GAC". Fue redactada por [REDACTED] ([REDACTED]) y evidencia la situación con los arriendos (a **QUIMPAC** y **MEXICHEM**) de tanques de almacenamiento de **BRINSA** para el 2015²¹⁴:

"Medellín, 25 de junio de 2015

Re: Tanques en Puerto

Germán Alfredo,

Voy a efectuar un breve resumen para explicar que está pasando con los tanques en puerto.

Brinsa tenía en alquiler un espacio de 2.520 toneladas métricas en el tanque de propiedad de Quimpac Logística SAS ubicado en la ciudad de Barranquilla, Colombia, para el almacenamiento de soda cáustica líquida al 48.5% de concentración.

(...)

De otra lado tenemos un tanque alquilado en Mexichem, que se resume así: Brinsa tenía en alquiler un espacio de 1.680 toneladas métricas en el tanque de propiedad de Mexichem ubicado Cartagena hasta el 30 de junio de 2015.

(...)

Perdón por lo larga de la explicación pero no encontraba otra manera de hacerlo más claro.

Quedo a la espera de tus comentarios.

Saludos, [REDACTED]
(Subrayas y destacado fuera de texto).

²¹⁴ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "Explicación tanques en puerto GAC". Ruta de acceso: Información SIC\1.General\1. [REDACTED] 003\Quimpac\tanques.

La situación fáctica expuesta fue ratificada por [REDACTED] ([REDACTED]) en el transcurso de la declaración rendida el 8 de junio de 2018 en los siguientes términos²¹⁵:

"(...)

DELEGATURA: Me quisiera devolver al tema de soda y con los contratos de arrendamiento de los tanques de almacenamiento, ¿esos contratos se suscribieron por parte de **BRINSA** y **MEXICHEM**?

[REDACTED]: Yo no recuerdo si hubo algo firmado pero sí se elaboraron. Sí me acuerdo que se alcanzaron a elaborar, no recuerdo si se llegaron a firmar. El compromiso era arrendar los tanques en un volumen en particular, si, si hubo un acuerdo verbal con seguridad creo se alcanzaron a escribir pero no estoy segura si se alcanzaron a firmar. Lo que sí fue que se cumplía con el acuerdo del arrendamiento, eso sí, a pesar de no estar firmado (...)"

En ese sentido, se evidenciaría que con posterioridad a los acuerdos realizados en Panamá, la situación con los tanques de almacenamiento de soda cáustica líquida era la siguiente: (i) existían tres tanques de almacenamiento ubicados en Barranquilla, Cartagena y Buenaventura; (ii) los tanques de Buenaventura y Barranquilla eran propiedad de **QUIMPAC**, pero se los alquilaba a **BRINSA** y **TRICHEM** para que los llenaran de soda cáustica importada; (iii) el tanque de Cartagena era de **MEXICHEM**, pero como ya no importaba soda cáustica, lo tenía alquilado a **BRINSA** y **TRICHEM**.

Esta situación fue descrita por [REDACTED] ([REDACTED]) en el transcurso de la declaración rendida el 18 de octubre de 2017²¹⁶:

"(...)

[REDACTED]: (...) y en la soda cáustica hay dos tanques, hay tres tanques; en Barranquilla, en Cartagena y en Buenaventura.

El de Buenaventura es de **QUIMPAC**, el de Barranquilla es de **QUIMPAC**, pero le alquilaba a **BRINSA** y a una compañía que se llama **TRICHEM** para que llenaran con soda importada.

Y el de Cartagena era de **MEXICHEM** que ya no importaba soda, importó en el pasado y estaba alquilado a **TRICHEM** y a **BRINSA**, un porcentaje del tanque alquilado a ambas compañías. (...)

De conformidad con la evidencia expuesta, la Delegatura constató que los términos acordados entre **BRINSA**, **TRICHEM**, **QUIMPAC** y **MEXICHEM** en el marco de las reuniones descritas se habrían implementado por las compañías, comportamientos con los cuales se habría infringido el régimen de la libre competencia económica.

Así, teniendo en cuenta los hechos y las evidencias presentadas, las compañías referidas habrían concertado la salida de **MEXICHEM** del mercado de importación, comercialización y distribución de soda cáustica líquida en Colombia, comportamiento mediante el cual habrían terminado por reducir el número de oferentes de este producto. Esta conducta es reprochable desde el análisis que esta Autoridad efectúa como quiera que la posibilidad de que exista un mayor número de oferentes de este producto habría sido manipulada por las compañías cartelistas a tal punto de eliminar a un agente del mercado. A partir de este hecho, las compañías **BRINSA** y **TRICHEM** habrían aumentado su participación en el mercado, pues pasaron a atender los clientes que **MEXICHEM** dejaría de atender como resultado de los términos que se convinieron con las demás empresas.

Esta situación también habría impactado el mercado desde el punto de vista de la demanda, pues a partir de la reducción de la cantidad de agentes que ofertaran soda cáustica, se habría reducido la posibilidad de que los clientes de este producto encontraran posibilidades que les permitiera acceder a precios mucho más competitivos, conforme se presenta en un mercado que se desarrolla en el marco de libre competencia económica.

14.2.3. Mecanismos de cooperación y colegaje entre las compañías

Los comportamientos desplegados por los agentes **BRINSA**, **QUIMPAC**, **MEXICHEM** y **TRICHEM** que han sido objeto de análisis a lo largo de este acto administrativo en relación con el cloro, sus

²¹⁵ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1515. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 10-10-34-026". Ruta de acceso: 17-183350-080618. Minuto 01:54:50.

²¹⁶ Cuaderno Reservado SIC No. 1. Folio 1261. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2017-10-18 10-58-19-013". Ruta de acceso: 17-183350-181017. Minuto 01:10:31.

derivados (hipoclorito de sodio y ácido clorhídrico) y la soda cáustica, no solo se dieron con ocasión de la mecánica descrita. Al respecto, la Delegatura encontró que, en el marco de un escenario de colaboración y cooperación entre los competidores, el cual se desarrolló de manera constante y duradera en el tiempo –por lo menos a partir de 2006–, se habrían implementado operaciones relacionadas con el préstamo, intercambio y compraventa de los productos ya referenciados, situación que habría contribuido a la continuidad y ejecución de las conductas anticompetitivas expuestas.

Dichas operaciones, analizadas en contexto con los comportamientos anticompetitivos expuestos, riñen con la rivalidad comercial que se espera de los agentes de mercado que desarrollan su actividad productiva en un escenario de libre competencia, pues a partir de actuaciones como el soporte en la atención de clientes, el intercambio de productos, la compensación de volúmenes, entre otros, las compañías **BRINSA**, **QUIMPAC**, **MEXICHEM** y **TRICHEM** habrían fortalecido su relación de cooperación y, con ello, aumentaron la posibilidad de que se presentara, en el marco de un escenario de colegaje, el intercambio de información sensible entre las firmas, la coordinación de políticas comerciales y otros comportamientos con los cuales se habría infringido el régimen de libre competencia económica.

En efecto, de lo anterior da cuenta lo declarado por [REDACTED] ([REDACTED]) el 8 de junio de 2018, quien describió la forma en que tales operaciones funcionaban²¹⁷:

"(...)

DELEGATURA: Sí, encargada comercial luego de la salida de [REDACTED], ¿tuvo operaciones de préstamos de productos?

[REDACTED]: Sí.

DELEGATURA: Nos cuenta cómo operaban por favor.

[REDACTED]: Se llamaban los swap. Para mí era súper complejo entenderlo, pero era como **BRINSA** llegaba con soda desde la Costa por la Costa Atlántica y **QUIMPAC** tenía por la Costa Pacífica. A veces **BRINSA** necesitaba producto, entonces o **TRICHEM** también, entonces lo que hacía era que se sacaba de uno de los puertos y se compensaba por el otro puerto al que se lo hubiera proveído, por ejemplo: necesito 100, necesito que me den 100 toneladas por Buenaventura y yo te las devuelvo por Barranquilla y eso se hacía. En ese momento eran transacciones con planillas, con documentos, pero no se facturaba, en ese momento no se facturaba, después de un tiempo se empezó a facturar para poder llevar bien los registros porque se presentaban diferencias: 'yo le presté 100 toneladas devuélvame las 100 toneladas por la Costa Atlántica', pero eran swap de productos, usted me entrega por una costa y yo se la devuelvo por la otra, así era".

Bajo este entendido, mediante la implementación de estas operaciones –denominadas por ellos *swaps*– los funcionarios de **BRINSA**, **QUIMPAC**, **MEXICHEM** y **TRICHEM** idearon un esquema a través del cual habrían aprovechado la ubicación geográfica de los puertos –Costa Atlántica y Costa Pacífica– que funcionaban como receptores de soda cáustica importada, sumado a la ubicación de las plantas de cloro-soda de **BRINSA** y **QUIMPAC** –Cundinamarca y Valle del Cauca–, con la finalidad de distribuir los productos de la manera más conveniente para mejorar sus costos de operación. Se trata, entonces, de un conjunto de operaciones que denotan una marcada coordinación en la manera como las empresas investigadas desarrollaban sus actividades mercantiles. Esta circunstancia, a su vez, es relevante para esta actuación porque resulta plenamente coherente con las hipótesis de coordinación que la Delegatura ha expuesto en relación con las actividades de comercialización de cloro, sus derivados y soda cáustica.

La existencia del mecanismo expuesto fue corroborada por [REDACTED] ([REDACTED]) en el transcurso de la declaración rendida el 7 de junio de 2018, al referirse al funcionamiento de la operación de los *swaps* en los siguientes términos²¹⁸:

²¹⁷ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1515. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-08 10-10-34-026". Ruta de acceso: 17-183350-080618. Minuto 01:56:01.

²¹⁸ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folio 1509. Declaración de [REDACTED]. Archivo denominado: "0-2018-06-07 10-30-44-023". Ruta de acceso: 17-183350-070618. Minuto 35:40.

"(...)

[REDACTED]: en esa reunión con **MAURICIO MEJÍA** hablamos de la soda y el tema también de una figura que tampoco entendía casi inclusive recién llegado. Yo paré eso y causé un colapso, porque yo no hice los swaps como ellos lo venían haciendo, yo no entiendo esa vaina que eran los swaps, necesitaba soda por ejemplo, ellos en Cartagena hacían intercambio de soda, facturaban una soda en Buenaventura, entregaban la soda en **BRINSA** en Buenaventura y se la cambian por una soda en Cartagena y facturas al mismo precio entre las dos compañías, por temas logísticos, porque el cliente que se iba a atender estaba cerca a esa zona, para que no recorriera todo el país la soda cáustica.

Cuando me tocó a mí la primera operación de esas, 'no, yo no hago esto', y entonces paré y dejé un cliente sin producto y me llamaron y me llamó **MAURICIO** al teléfono que qué estaba pasando, por ahí a los 15 días de mi entrada a **BRINSA**".

En el mismo sentido, obra en el expediente evidencia documental que confirmaría que las operaciones adelantadas entre **BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM** y **TRICHEM** se habrían realizado de forma recurrente en el marco de un ambiente de cooperación y extremo colegaje contrario a la rivalidad esperada entre agentes competidores. A continuación se presenta la evidencia en cuestión:

- El correo electrónico remitido el 30 de noviembre de 2006 por [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]) y copiado a **GIOVANNI RATTALINO**, que actualmente es funcionario de **TRICHEM** pero que para entonces era funcionario de **BRINSA** (Giovanni.Rattalino@brinsa.com.co). El documento corresponde al asunto "*Compra Soda Mexichem*"²¹⁹ y tiene el siguiente contenido:

"Julio,

Buenas Tardes. Esta semana le vamos a hacer una compra de 300 Ton de Soda a Mexichem, \$455/kg más IVA puesto en Bquilla para que por favor me ayude con la orden de compra y con el cargue de esa Soda.

Gracias,

Ing. [REDACTED]."

- El correo electrónico enviado el 9 de octubre de 2007 por **CÉSAR CORONADO** (empleado de **MEXICHEM**) con el asunto "*Préstamo de soda*", mediante el cual solicitó un préstamo de soda líquida a **BRINSA**, específicamente del almacenamiento que tenía para ese momento esta empresa en Barranquilla²²⁰. El documento se aprecia a continuación:

"Estimado [REDACTED]:

Tengo confirmación que el siguiente embarque cargará la última semana de octubre con llegada el 3 o 4 de noviembre.

En estas condiciones agradezco me confirmes la posibilidad de un préstamo desde tu almacenamiento en Barranquilla de aproximadamente 400 a 500 ton líquidas que te estaríamos devolviendo para la fecha indicada.

Por favor me confirmas.

Saludos,

César Coronado".

- El correo electrónico enviado el 19 de octubre de 2007 por [REDACTED] ([REDACTED]) a [REDACTED] ([REDACTED]) (**BRINSA**) y [REDACTED] ([REDACTED]), con el asunto "*Préstamo de soda para Mexichem de Barranquilla*"²²¹:

²¹⁹ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "AD 007 - Compra Soda Mexichem". Ruta de acceso: Información SIC\3.Soda\4.[REDACTED].

²²⁰ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "AD 015 - Re_ Préstamo de soda". Ruta de acceso: Información SIC\3.Soda\4.[REDACTED].

²²¹ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "AD 016 - Prestamo de soda para Mexichem de Barranquilla". Ruta de acceso: Información SIC\3.Soda\4.[REDACTED].

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

██████████

██████████ autorizó un préstamo de 200 toneladas de soda importada a Mexichem, ellos la recogerán en B/quilla y nos la devolverán en este mismo lugar.

██████████ por fa para que estés pendiente de esto y poder cruzar al final con las 50 ton pendientes.

Gracias

██████████".

(Destacado fuera de texto)

• El correo electrónico remitido el 15 de mayo de 2008 por **CLAUDIA MARCELA RUBIANO** (funcionario de Operaciones de **TRICON**) a ██████████ (██████████) con el asunto "PRÉSTAMO SODA CÁUSTICA", mediante el cual solicitó un préstamo de soda cáustica²²². El documento se presenta a continuación:

"Andrés, Buenos días

Es posible que me prestes 5 carros de soda cáustica de Santa Marta.

Saludos,

Claudia Marcela Rubiano
Operaciones
Tricon Energy Colombia S.A.
Tel. (57-1) 6112494 - 6919705
Fax. (57-1) 2564329
email: rubianom@trichemgroup.com".

• El correo electrónico remitido el 5 de enero de 2009 por **ALEJANDRO ROZO** (Departamento comercial de **MEXICHEM**) a ██████████ (██████████) con el asunto "soda barranquilla" mediante el cual se corroboraría una solicitud de préstamo de soda cáustica con el propósito de poder atender a su cliente **BRENNTAG**²²³:

██████████

Feliz Año ¡!!!!

Oye, una pregunta. Estamos recibiendo un buque de soda y por eso no tengo producto disponible para algunas entregas. **Será posible que Brinsa nos preste unas 200 MT por una semana.**

Gracias por tu pronta respuesta.

Sds

ALEJANDRO ROZO
DEPARTAMENTO COMERCIAL
MEXICHEM COLOMBIA S.A."

Teniendo en cuenta la solicitud realizada por **ALEJANDRO ROZO** (Departamento comercial de **MEXICHEM**), ██████████ (██████████) respondió de la siguiente manera:

"Hola!

Parece que sí, que no hay problema pero te confirmo a primera hora.

██████████"

²²² Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1478 y 1479. Archivo denominado: "AD 020 - PRESTAMO SODA CAUSTICA". Ruta de acceso: Información SIC\3.Soda\4.██████████

²²³ Cuaderno Reservado SIC No. 2. Folios 1480 y 1481. Archivo denominado: "RE_ soda barranquilla [242EA][7861646]". Ruta de acceso: 02-██████████\Brenntag.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

A lo que **ALEJANDRO ROZO** (Departamento comercial de **MEXICHEM**) le respondió a [REDACTED] ([REDACTED]) lo siguiente:

"Hola

Muchas gracias.

Quedo atento a tu confirmación para proceder a direccionar a Brenntag para que haga unos retiros allí.

Sds

ALEJANDRO ROZO
DEPARTAMENTO COMERCIAL
MEXICHEM COLOMBIA S.A.
(Destacado por fuera del texto original)

Posteriormente, mediante correo electrónico remitido el 6 de enero de 2009 por [REDACTED] ([REDACTED]) se confirmó la disponibilidad de producto con la finalidad de realizar el préstamo solicitado y efectuar su posterior devolución. El documento es el siguiente:

"Ok confirmado. Te encargo la devolución pronto por Barranquilla o Bventura (por donde sea más rápido).

Slds

[REDACTED]
(Destacado fuera de texto)

• El correo electrónico enviado el 8 de abril de 2009 por **DIANA MORA CASTRO** (Departamento Comercial y Servicio al Cliente de **MEXICHEM**) a **MARÍA DEL PILAR GUERRERO G.** (Analista de contabilidad de **MEXICHEM**), el cual daría cuenta de un préstamo de producto realizado entre **BRINSA y MEXICHEM**²²⁴.

"Buenas tardes, en el día de hoy BRINSA nos está prestando 10 tons de SODA desde B/quilla con destino a nuestro cliente IND. NAL. DE GASEOSAS.

Cordial saludo,

Diana Mora C.
Dpto. Comercial y Servicio al Cliente"

• El correo electrónico enviado el 28 de noviembre de 2011 por [REDACTED] ([REDACTED]) a **LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA** (Jefe de logística de **MEXICHEM** para la época de los hechos y actual Gerente General de **MEXICHEM**), con el asunto "*Prestamo Soda Brinsa-Mexichem*". Este documento da cuenta de diferentes préstamos de soda cáustica realizados entre **BRINSA y MEXICHEM**²²⁵.

"Buenas tardes Leonel, a hoy Mexichem nos está debiendo 6538,5 Kg de soda, corresponde a:

1410 kg correspondientes al préstamo realizado este mes.

5128.5 kg correspondientes a saldo pendiente de los préstamos anteriores coordinados con

Cualquier inquietud con gusto será atendida.

[REDACTED]
(Destacado fuera de texto)

²²⁴ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "**PRÉSTAMO SODA BRINSA [1603481]**". Ruta de acceso: \2017-288979-CLORO\2017-288979-CLORO_2.

²²⁵ Cuaderno Reservado SIC No. 3. Folio 1654. Archivo denominado: "**RV: Prestamo Soda Brinsa-Mexichem [51B5A] [125584]**". Ruta de acceso: 2017-183350_PBC\2017-183350-PBC.

• El correo electrónico enviado el 2 de marzo de 2012 por **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial de **QUIMPAC**) a [REDACTED] ([REDACTED]), con el asunto "*Requerimiento de Soda Líquida en B/quilla*". Con ese mensaje **QUIMPAC** solicitó realizar la siguiente reserva del producto²²⁶:

"Buenas tardes [REDACTED].

De acuerdo a lo conversado, solicitamos de tu colaboración reservando 200 ton de soda en Barranquilla y lo manejaríamos por medio de SWAP. Lo estaríamos devolviendo en la semana de 18 de marzo cuando llegue el buque.

La idea es retirar a partir del próximo lunes.

*Cordial saludo,
Saludos,
Andrés Holguín"*

(Destacado fuera de texto)

Dicha solicitud habría sido el resultado de una comunicación anterior curzada entre **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial de **QUIMPAC**) e **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora de Servicio al Cliente de **QUIMPAC**) en la que estipularon las fechas y cantidades de soda líquida que iban a entregar. De lo anterior da cuenta el correo electrónico remitido el 2 de marzo de 2012 con el asunto "*Programación Soda UNIPHOS mes de marzo de 2012*"²²⁷:

"Hola buen día les informo programación de SODA CÁUSTICA para UNIPHOS, para que por favor nos ayuden con el transporte:

<i>JUEVES 8 DE MARZO:</i>	<i>32.000 Kgs.</i>
<i>VIERNES 9 DE MARZO:</i>	<i>64.000 Kgs.</i>
<i>LUNES 12 DE MARZO:</i>	<i>32.000 Kgs.</i>
<i>MARTES 13 DE MARZO:</i>	<i>64.000 Kgs.</i>
<i>MIÉRCOLES 14 DE MARZO:</i>	<i>32.000 Kgs.</i>
<i>JUEVES 15 DE MARZO:</i>	<i>32.000 Kgs.</i>
<i>MARTES 20 DE MARZO:</i>	<i>32.000 Kgs.</i>
<i>MIÉRCOLES 21 DE MARZO:</i>	<i>32.000 Kgs.</i>
<i>JUEVES 22 DE MARZO:</i>	<i>32.000 Kgs.</i>
<i>VIERNES 23 DE MARZO:</i>	<i>32.000 Kgs.</i>

Saludos y gracias,

*ISABEL CRISTINA PRADO OTERO
Coordinadora Servicio al Cliente"*

El correo electrónico fue respondido por **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial de **QUIMPAC**) a **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora de Servicio al Cliente de **QUIMPAC**) en los siguientes términos:

"Isa,

Cuándo debo negociar con Swap-...".

(Destacado fuera de texto)

²²⁶ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "*Requerimiento de Soda Líquida en B/quilla [3246036]*". Ruta de acceso: 2017-288979-CLORO\2017-288979-CLORO

²²⁷ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "*RE_PROGRAMACIÓN SODA UNIPHOS MES DE MARZO DE 2012 [3241250]*". Ruta de acceso: 2017-288979-CLORO\2017-288979-CLORO

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

Sobre el particular, **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora de Servicio al Cliente de **QUIMPAC**) se pronunció de la siguiente forma²²⁸:

Hola Andrés la idea es empezar a negociar con Brinsa para que nos guarden alrededor de 200 tons por Barranquilla.

Saludos,

ISABEL CRISTINA PRADO OTERO
Coordinadora Servicio al Cliente"

(Destacado fuera de texto)

• El correo electrónico remitido el 11 de diciembre de 2012 por **ADRIANA HERRERA ROZO** (Directora de logística de **TRICHEM**) a [REDACTED] ([REDACTED]), con el asunto "Re: Rm: ENTREGA SODA EN CARTAGENA [5606]"²²⁹. El documento se aprecia en seguida:

"Estimado [REDACTED]

Confirмо, según nuestra conversación, la disponibilidad de 140 tons de Soda en nuestro tanque de Cartagena a un precio de \$563,5/K

Tan pronto recibamos la respectiva orden de compra procederemos a facturar y dar autorización para el traslado de inventario a Brinsa.

Cordial Saludo,

Adriana Herrera Roza
Directora de Logística
Trichem de Colombia S.A.S."

• La cadena de correos electrónicos que inició con un mensaje que el 9 de junio de 2015 remitió [REDACTED] ([REDACTED]) a **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial **QUIMPAC**) con el asunto "Soda Buenaventura". La finalidad del mensaje era solicitar el suministro de soda cáustica²³⁰. El documento se transcribe a continuación:

"Andrés;

1. **Requerimos efectuar una compra de soda de 600 tons, en Buenaventura.**
2. ¿Tienes soda disponible?
3. Desde hace aproximadamente 20 días estamos preguntando por la disponibilidad de soda para venta Pero nos dicen que la nave llega el fin de semana siguiente y nada pasa...

Cordialmente,

[REDACTED]
(Destacado fuera de texto)

Respecto de la solicitud realizada por [REDACTED] ([REDACTED]), **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial **QUIMPAC**) contestó:

"Juan, buenas tardes.
Podemos ofrecerte \$ 550 EXW Btura para las 600 ton.

Saludos

Andrés H'
(Destacado fuera de texto)

²²⁸ *Ibidem.*

²²⁹ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "Re: Rm: ENTREGA SODA EN CARTAGENA [5606] [681883]". Ruta de acceso: 2017-288979-COLORO\2017-288979-SODA-CAUSTICA

²³⁰ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "Re: Rm: Soda Buenaventura [2895609]". Ruta de acceso: 2017-288979-COLORO\2017-288979-SODA-CAUSTICA.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

Una vez se realizó la confirmación del precio y la disponibilidad de soda cáustica por parte de **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial **QUIMPAC**), [REDACTED] ([REDACTED]) ordenó que **BRINSA** generara la orden de compra para adquirir el producto en los siguientes términos:

"Oscar,

1. Por favor colocar o.c. a Quimpac por 800 tons de soda a \$550/kg. ex work tanque Buenaventura.

Cordialmente,

[REDACTED]

(Destacado fuera de texto original)

Toda vez que la orden de compra reflejaba un volumen de 200 toneladas de soda cáustica adicionales, **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora Servicio al Cliente de **QUIMPAC**) rectificó que, según lo acordado con **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial **QUIMPAC**), la orden de compra debía referirse a 600 toneladas de soda cáustica y no a 800 toneladas, tal y como puede apreciarse en el texto del correo precedente. Así lo señaló **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora Servicio al Cliente de **QUIMPAC**):

"Muy buen día:

En el momento tenemos confirmado 600 toneladas a \$550/kg.

El excedente toca revisarlo cuando llegue Andrés Holguín que esta por fuera de la oficina.

Favor generar la orden inicialmente por 600 a \$550 que fue lo acordado.

Saludos,

ISABEL CRISTINA PRADO OTERO
Coordinadora de Servicio al Cliente
QUIMPAC DE COLOMBIA S.A."

Posteriormente, frente al excedente de las 200 toneladas de soda cáustica, **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial **QUIMPAC**) confirmó su disponibilidad:

"Óscar, buenos días.

(...)

Igualmente, les podemos aceptar las 800 ton que inicialmente había solicitado si están interesados.

Saludos

Andres H."

(Destacado fuera de texto original)

Por su parte, [REDACTED] ([REDACTED]) confirmó la compra de las 200 toneladas adicionales de soda cáustica para completar las 800 toneladas que se refirieron en el correo electrónico expuesto previamente.

"Gracias, procedemos con la compra de 200 tons adicionales para completar las 800 tons.

Cordialmente,

[REDACTED]

(Destacado por fuera del texto original)

• La cadena de correos electrónicos iniciada el 18 de junio de 2015 por **GIOVANNI RATTALINO BORDA** (Director de Logística de **TRICHEM**). En esa conversación también participaron **JOHN FREDDY PINZÓN** (Gerente Zona Centro de **TRICHEM**), **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente

Comercial de **QUIMPAC**), **ANDRÉS CORAL CARVAJAL** (Representante Legal **QUIMPAC LOGÍSTICA S.A.S.**) e **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora de Servicio al Cliente de **QUIMPAC**). El asunto de la conversación fue "SWAPS CARTAGENA-BARRANQUILLA"²³¹. El mensaje con el que se inició la cadena de correos se presenta a continuación:

"Hola Andrés/Isabel,

De acuerdo con nuestras conversaciones el día de hoy y a lo confirmado con John Freddy, estas serían las cantidades para hacer los swaps:

Cartagena: 4 mulas – saldo pendiente en tanque = 120 toneladas

Barranquilla: 3 mulas = 102 toneladas

Total: 222 toneladas

En cuanto a Cartagena, como saben, debemos entregar el tanque el 30 de Junio, debemos ser muy cumplidos y no dejar ningún saldo pues Mexichem nos cobraría el mes de arrendamiento completo.

La calidad de la soda es membrana, durante el último semestre hemos venido con lotes de este tipo de soda. Es exactamente la misma soda que se ha descargado en Barranquilla. Emiro tiene certificados de todos los descargues. Adicionalmente estuve reconfirmando con Supervisa (Inspector de Mexichem tanque Cartagena), y adicional a nuestros buques no ha ingresado ni se ha mezclado soda en el tanque. El último COA ya fue enviado a Isabel el día de hoy.

Cualquier duda me cuentan.

*Saludos,
Giovanni Rattalino
Director de Logística
Trichem de Colombia S.A.S."
(Destacado fuera del texto original)*

El correo electrónico de referencia fue respondido por **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora de Servicio al Cliente de **QUIMPAC**) a **GIOVANNI RATTALINO BORDA** (Director de Logística de **TRICHEM**), así:

"Buenas tardes Giovanni cordial saludo:

Me dice Andrés Holguín que lo acordado en la reunión con Ustedes fue 150 tons por Barranquilla.

Por favor tu ayuda con este tema.

*Ya te enviamos las dos órdenes de compra.
120 por Cartagena y 150 por Barranquilla.*

Saludos,

*ISABEL CRISTINA PRADO OTERO
Coordinadora de Servicio al Cliente
QUIMPAC DE COLOMBIA S.A."*

Ante la discrepancia presentada en relación con las cantidades para realizar el *swap* referido, **GIOVANNI RATTALINO BORDA** (Director de Logística de **TRICHEM**) copió en el mensaje a **JOHN FREDDY PINZÓN** (Gerente Zona Centro de **TRICHEM**) para que procediera a dar claridad sobre este tema:

Hola Isabel,

Copio a John Freddy para que nos aclare la diferencia en las cantidades por Barranquilla.

Saludos,

*Giovanni Rattalino
Director de Logística
Trichem de Colombia S.A.S."*

²³¹ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "Re_SWAPS CARTAGENA - BARRANQUILLA [2856615]". Ruta de acceso: 2017-288979-CLORO\2017-288979-SODA-CAUSTICA.

Sobre el particular, **JOHN FREDDY PINZÓN** (Gerente Zona Centro de **TRICHEM**) contestó:

Isabel y Giovanni lo de Cartagena es correcto, con Barranquilla la cantidad inicial son 4 carros, aprox 140 ton, manejemos inicialmente 3 carros, 105 ton debido a retraso de siguiente embarque y el carro adicional lo confirmamos la siguiente semana por favor

*John F Pinzón
Gerente Zona Centro
Trichem de Colombia
3202746652".*

Una vez fue corroborado el volumen de soda cáustica que sería susceptible de intercambio entre **TRICHEM** y **QUIMPAC**, **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial de **QUIMPAC**) manifestó que **QUIMPAC** tenía la necesidad de realizar una operación de swap de conformidad con lo conversado con **GIOVANNI RATTALINO BORDA** (Director de Logística de **TRICHEM**), así:

"John,

*Ayúdanos con los 4 carros que conversamos. **Nosotros dependemos de esta venta para trabajar.***

Todos tenemos el mismo problema y los más afectados somos nosotros que dependemos de ustedes.

*Andrés H,"
(Destacado fuera de texto).*

Por último, sobre el swap en cuestión, con el ánimo de transmitir seguridad en la materialización de la operación **JOHN FREDDY PINZÓN** (Gerente Zona Centro de **TRICHEM**) manifestó:

"Andrés déjame lo reviso en detalle para confirmarte mañana mismo, cuenta con nuestra firme intención de darte apoyo.

*John F Pinzón
Gerente Zona Centro
Trichem de Colombia
3202746652"
(Destacado fuera de texto).*

• La cadena de correos electrónicos iniciada el 15 de diciembre de 2015 por [REDACTED] ([REDACTED]) con el asunto "Soda Barranquilla", que daría cuenta de un requerimiento de 400 toneladas de soda cáustica solicitada a **JOHN FREDDY PINZÓN** (Gerente Comercial Zona Centro de **TRICHEM**), así²³²:

"John,

*Vamos a comprar **400 tons de soda** adicionales en Barranquilla.
Mismo precio, o lo puede mejorar un poco.*

Cordialmente,

[REDACTED]

Respecto de la nueva solicitud presentada por parte de **BRINSA**, **JOHN FREDDY PINZÓN** (Gerente Comercial Zona Centro de **TRICHEM**) precisó los detalles de la negociación en los siguientes términos:

"Hola Juan, dado que en el paquete que negociamos por Cartagena tuve un trato especial y potencializando las condiciones de beneficio que tenemos allá el costo sería diferente, lo estoy revisando para darte una muy atractiva oferta, tuve demoras y el tema TRM me cambia las condiciones, en la tarde te confirmo.

*Saludos cordiales,
John Freddy Pinzón*

²³² Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "Rm: Soda Barranquilla [6D3D2] [1105875]". Ruta de acceso: 2017-288979-CLORO\2017-288979-SODA-CAUSTICA.

Gerente Comercial Zona Centro
Trichem de Colombia S.A.S"

(...)

"Juan Buenos días, lo negociado por Cartagena, fue de lejos un negocio excepcional a juzgar por las condiciones de mercado, revisando el tema del pricing para esa oferta cometí un error, pues te dejé precio no promediado, por ello para Barranquilla y en lo sucesivo de esta importación en particular el precio es \$ 703, **por el volumen no hay lío, puedo venderte hasta las 400 LMT que requieres.** Quedo atento a tu confirmación. Estoy revisando el tema aun del siguiente barco, lamento la demora, pero no ha sido fácil la negociación con Houston, te estaré contando apenas tenga la fórmula para la siguiente importación.

Saludos Cordiales,

John Freddy Pinzón
Gerente Comercial Zona Centro
Trichem de Colombia S.A.S".

- La cadena de correos electrónicos iniciada el 29 de noviembre de 2016 por [REDACTED] ([REDACTED]) con el asunto "Urgente" evidenciaría otro requerimiento presentado por parte de **BRINSA** a **QUIMPAC** de una serie de productos entre los que se encuentra una cantidad importante de soda cáustica²³³:

"Andrés

Nuestro requerimiento es;
100 ton de Hipoclorito de Sodio a granel
70 ton de ácido
44 ton de cloro
400 ton de Soda en Buenaventura

Agradezco nos cotices los productos ex work.

Cordialmente,
[REDACTED]

Sobre el requerimiento de productos realizado por [REDACTED] ([REDACTED]), **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial **QUIMPAC**) precisó los precios para cada uno de los productos solicitados:

[REDACTED]
Hipo: \$435 EXW para
HCl: \$ 350 EXW
Cloro: \$ 1.000 EXW
Soda: \$ 850 EXW Btura para 400 LMT.

Estos precios serán por las cantidades expuestas. La programación tienes que ser aceptada por las partes.

Andrés H"
(Destacado por fuera del texto original)

Posteriormente, en relación con el pedido realizado de soda cáustica en comentario, **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial **QUIMPAC**) detalló lo siguiente:

[REDACTED]

La soda por Btura Se podría entregar a partir del 6 de diciembre antes no podemos Por el retraso de la motonave.

Andrés H".

²³³ Cuaderno Público Cloro-soda No. 6. Folio 1570. Archivo denominado: "Re: Urgente [2945331]". Ruta de acceso: 2017-288979-COLORO\2017-288979-SODA-CAUSTICA.

Por último, [REDACTED] ([REDACTED])
precisó lo siguiente:

"Andrés,

Vamos a comprarte todos los productos excepto la soda por el tema de la fecha de la nave.

Cordialmente,

[REDACTED]

• Finalmente, el correo electrónico remitido el 13 de junio de 2017 por [REDACTED] ([REDACTED]) dirigido a [REDACTED] ([REDACTED]) con el asunto "Compra de Soda", mediante el cual se evienciaría la solicitud de compra de soda cáustica que se efectuaría a **TRICHEM** y a **QUIMPAC**²³⁴. El documento se presenta a continuación:

"Óscar,

Por favor colocar o.c. a Trichem así;

100 ton en Bqlla para entrega inmediata.

250 ton en Cartagena para entrega a partir del martes 20 de junio de 2017

Precio \$945/kg ex work Tanques en puerto.

Estoy intentando comprar 200 tons adicionales en Buenaventura a Quimpac.

Cordialmente

[REDACTED]

DÉCIMO QUINTO: Una vez realizada la descripción de los hechos que estarían demostrados en este caso con fundamento en el material probatorio recaudado en esta actuación administrativa, corresponde a la Delegatura realizar la valoración de los comportamientos descritos y determinar si las conductas desplegadas por **BRINSA**, **QUIMPAC**, **MEXICHEM** y **TRICHEM** reúnen los elementos de configuración de las prácticas restrictivas de la libre competencia económica que se referirán a continuación.

15. VALORACIÓN JURÍDICA DE LOS COMPORTAMIENTOS IMPUTADOS A BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM Y TRICHEM

Con el propósito anunciado, a continuación se procederá a precisar las consideraciones por las que, en concepto de la Delegatura, **BRINSA** y **QUIMPAC** habrían incurrido en el acuerdo restrictivo de la libre competencia económica descrito en el numeral 3° del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 con ocasión de su comportamiento consistente en repartirse sus clientes directos de cloro y sus derivados, específicamente a las empresas operadoras de acueductos en varios municipios del país.

En el mismo sentido, se explicarán los fundamentos que permiten afirmar que **BRINSA** y **QUIMPAC**, en lo que atañe a su comportamiento respecto de los distribuidores encargados de la comercialización de cloro y sus derivados, (i) habrían incurrido en el acuerdo restrictivo de la libre competencia económica descrito en el numeral 3° del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 en tanto que se habrían repartido a los distribuidores que se encargarían de la comercialización de los productos referidos y, adicionalmente, (ii) las empresas mencionadas habrían incurrido en el acuerdo restrictivo de la libre competencia económica descrito en el numeral 1° del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 porque habrían fijado de manera concertada los precios de los productos que comercializaban en el mercado colombiano a través de esos intermediarios.

De otra parte, la Delegatura presentará las consideraciones que permiten concluir que los comportamientos de **BRINSA**, **QUIMPAC**, **TRICHEM** y **MEXICHEM** en el mercado de la importación,

²³⁴ Cuademo Reservado SIC No. 2. Folios 1480 y 1481. Archivo denominado: "Compra de Soda [7166A][7459516]". Ruta de acceso: 02-[REDACTED]@trichem.

comercialización y distribución de soda cáustica configurarían una práctica, procedimiento o sistema tendiente a limitar la libre competencia económica, con lo que habrían incurrido en una violación de la prohibición general contenida en el artículo 1° de la Ley 155 de 1959.

15.1. Comportamientos de BRINSA y QUIMPAC en relación con el cloro y sus derivados (ácido clorhídrico e hipoclorito de sodio).

15.1.1. Normativa aplicable

Los acuerdos que tengan por objeto o como efecto la fijación directa o indirecta de precios se encuentran prohibidos de conformidad con lo previsto en el numeral 1° del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992. En efecto, la norma citada tiene el siguiente contenido:

"ARTÍCULO 47. ACUERDOS CONTRARIOS A LA LIBRE COMPETENCIA. Para el cumplimiento de las funciones a que se refiere el artículo 44 del presente Decreto se consideran contrarios a la libre competencia, entre otros, los siguientes acuerdos:

1. Los que tengan por objeto o tengan como efecto la fijación directa o indirecta de precios.

(...)

En relación con este comportamiento restrictivo de la libre competencia económica, es importante resaltar, con fundamento en los pronunciamientos de la Superintendencia de Industria y Comercio sobre el particular, que *"el ingrediente normativo de este supuesto recae sobre el carácter ilegal y la imposibilidad que tienen las empresas para fijar de manera concertada los precios de sus productos. Esta fijación, valga agregar, puede consistir en un precio determinado o determinable, ya sea de compra o de venta, e incluso sobre precios diferentes; rangos o umbrales de fijación (piso y techo); determinación de componentes (descuentos, intereses, márgenes de rentabilidad) y, en general, cualquier fórmula que sustraiga de la esfera individual de los competidores la asignación de los precios de sus productos, para dar paso a un comportamiento coordinado, capaz de anular este factor de competición"*²³⁵.

En el mismo sentido, también son considerados como restrictivos de la libre competencia económica aquellos acuerdos que tengan por objeto o como efecto la repartición de mercados entre productores. Así lo establece el numeral 3° del ya citado artículo 47 del Decreto 2153 de 1992:

"ARTÍCULO 47. ACUERDOS CONTRARIOS A LA LIBRE COMPETENCIA. Para el cumplimiento de las funciones a que se refiere el artículo 44 del presente Decreto se consideran contrarios a la libre competencia, entre otros, los siguientes acuerdos:

(...)

3. Los que tengan por objeto o tengan como efecto la repartición de mercados entre productores o entre distribuidores.

(...)"

En relación con este comportamiento en particular es conveniente precisar, también con fundamento en el precedente de la Superintendencia de Industria y Comercio, que la configuración de un acuerdo de repartición de mercados también puede tener lugar en aquellos eventos en los que la repartición que convienen los agentes investigados recae sobre sus clientes. Al respecto, la Superintendencia indicó lo siguiente²³⁶:

"Teniendo en cuenta la definición clásica de mercado²³⁷, el reparto del mismo puede recaer sobre clientes, zonas geográficas o productos. Así mismo, puede darse en diferentes etapas y de esa forma se habla de acuerdos entre productores o entre distribuidores".

²³⁵ Superintendencia de Industria y Comercio. Resolución No. 23881 de 2007.

²³⁶ Superintendencia de Industria y Comercio. Resolución No. 8233 de 2001.

²³⁷ "lugar donde compradores y vendedores negocian el intercambio de determinados bienes y servicios y donde los precios de estos bienes y servicios tienden a alcanzar una igualdad. Para que el mercado esté compensado o funcione adecuadamente, la cantidad de bienes y servicios demandados u ofrecidos debe ser igual a un determinado precio. En cualquier época o periodo de tiempo, los mercados pueden estar 'equilibrados' o 'desequilibrados', dependiendo de si la oferta global es o no igual a la demanda global al precio vigente" Tomado del glosario de términos relativos a la economía de las organizaciones industriales y a las leyes y políticas sobre competencia, OCDE, París 1991, página 49.

15.1.2. Caso concreto**a. El acuerdo entre BRINSA y QUIMPAC que versó sobre los clientes que atendían directamente (principalmente los operadores de acueductos de varios municipios del país)**

De conformidad con lo que ha quedado expuesto en este acto administrativo, la Delegatura recaudó material probatorio suficiente para concluir que, entre el año 2002 y al menos hasta finales del mes de diciembre de 2014, **BRINSA y QUIMPAC** habrían coordinado su comportamiento en relación con los clientes que atendían directamente –principalmente los operadores de acueductos de varios municipios del país– en el sentido de decidir conjuntamente cuál de las dos empresas atendería a un determinado cliente demandante de los productos objeto del acuerdo. Como quedó explicado, el propósito de este comportamiento coordinado fue mantener estables los niveles de producción de las plantas de cloro-soda de las compañías investigadas y generar mayores beneficios como resultado de la operación, estrategia que, por supuesto, funcionaba en detrimento de los compradores de los productos en cuestión.

Como se expuso de manera detallada a lo largo de este documento, el acuerdo que interesa en este punto se desarrollaba sobre la base de una dinámica concreta estructurada mediante reuniones, comunicaciones e intercambio de información sensible entre funcionarios de **QUIMPAC y BRINSA**.

Para el efecto, una vez que las compañías determinaban de manera concertada cuál cliente directo atenderían, procedían a adoptar una serie de comportamientos para materializar su pacto. Con ese propósito, la empresa que –de conformidad con el acuerdo ilegal– debía atender a un cliente determinado, participaba en el proceso de selección que convocaba ese cliente ofreciendo un valor sustancialmente cercano al presupuesto oficial que el cliente tenía estimado para cada contratación, esto es, al mayor valor que cada cliente estaba dispuesto a pagar por los productos que las cartelistas comercializan. La otra empresa presuntamente cartelista, con el fin de garantizar que la repartición se efectivizara de conformidad con lo pactado, presentaba al cliente una oferta de valor superior a la que formuló la primera compañía o, en ocasiones, se abstenía de participar en el proceso de selección mediante pretextos para que la empresa cartelista que debía atender al cliente quedara como única proponente. Respecto de esta dinámica es importante anotar que el acuerdo resultó tan efectivo, que en varias ocasiones la empresa que debía renunciar a competir por el cliente concreto incluso presentaba ofertas con valores que superaban el presupuesto oficial del proceso de selección que el cliente convocaba.

En relación con la dinámica que se ha descrito, es importante resaltar el papel que tuvo la fijación concertada de los precios que las empresas presuntamente cartelistas ofrecían en los procesos de selección que convocaban los operadores de acueductos para la adquisición de cloro y sus derivados. Como se pudo observar, la coordinación en la determinación de los precios a ofrecer fue un elemento absolutamente instrumental para materializar el objeto específico del acuerdo que **BRINSA y QUIMPAC** celebraron en relación con sus clientes directos. Se trataría, simplemente, del mecanismo mediante el cual lograron hacer efectiva la repartición de clientes que ya habían pactado, con el fin de camuflar en alguna medida la evidente coordinación de su comportamiento ante los clientes. Es por esta razón que la Delegatura, en relación con el comportamiento que ahora se analiza, solo formulará su imputación con fundamento en el numeral 3 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992, y no en el numeral 1 de esa misma disposición.

Con base en lo expuesto, la Delegatura considera que **BRINSA y QUIMPAC** habrían incurrido en el acuerdo restrictivo de la libre competencia económica descrito en el numeral 3° del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 por haber acordado una repartición de mercado en los términos expuestos.

b. El acuerdo entre BRINSA y QUIMPAC que versó sobre los distribuidores encargados de la comercialización de cloro y sus derivados

La Delegatura cuenta con suficientes elementos de juicio para afirmar, en el marco del acto mediante el cual se formula una imputación, que **BRINSA y QUIMPAC** habrían coordinado su comportamiento en relación con los distribuidores encargados de la comercialización de cloro, ácido clorhídrico e hipoclorito de sodio. Según se explicó de manera detallada en este acto administrativo, para ese propósito las empresas habrían acordado abstenerse de ofrecer sus productos a los distribuidores que tuvieran relación con la otra empresa parte del acuerdo, así como fijar el precio al que los distribuidores podrían ofrecer los productos objeto del comportamiento analizado.

En relación con la primera parte del acuerdo que ahora se analiza, entre los años 2002 y 2015 las empresas investigadas se habrían repartido los distribuidores que comercializaban cloro, ácido clorhídrico e hipoclorito de sodio mediante un acuerdo consistente en abstenerse de ofrecer sus productos a los distribuidores que tuvieran relación con la otra empresa parte de la dinámica ilegal. Tan consolidado estaba ese pacto que, como se expuso en este acto administrativo con fundamento en las declaraciones de los funcionarios de una de las compañías investigadas, "**BRINSA respetaba los distribuidores de la competencia y la competencia respetaba los distribuidores de BRINSA (...)**".

De otra parte, además de haber pactado una supresión de la competencia en lo que tiene que ver con la conquista de los canales de comercialización —que, por supuesto, en sí mismo habría obstaculizado la posibilidad de generar mejores condiciones para los compradores de los productos objeto del acuerdo—, **BRINSA y QUIMPAC** pactaron un elemento adicional. Como se expuso en este acto administrativo, las empresas decidieron fijar de manera concertada los precios a los que los distribuidores podrían ofrecer en el mercado los productos en cuestión, con lo que habrían generado una segunda afectación.

En consideración de lo expuesto, la Delegatura considera que **BRINSA y QUIMPAC** habrían incurrido en los acuerdos restrictivos de la libre competencia económica descritos en los numerales 1º y 3º del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992.

Un punto relevante para destacar en relación con esta imputación, es que en este caso específico se justifica la imputación por la celebración de un acuerdo para la fijación de precios, pues a diferencia de lo que ocurrió respecto del acuerdo que versó sobre los clientes directos de las cartelistas, en el que ahora se analiza, que recayó sobre los distribuidores, la fijación de precios fue un comportamiento independiente de la conducta de repartición de esos intermediarios.

15.2. Sobre las conductas restrictivas de la libre competencia adelantadas por BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM y TRICHEM en relación con la soda cáustica

En este aparte se presentarán las razones que permiten concluir que los comportamientos desplegados por **BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM y TRICHEM** en el mercado de importación, comercialización y distribución de soda cáustica constituirían una infracción de la prohibición general prevista en el artículo 1º de la Ley 155 de 1959. Para el efecto, en una primera parte se precisará el marco normativo contenido en la disposición referida y, posteriormente, en una segunda parte se presentarán los fundamentos que se utilizarán para concluir que las conductas atribuibles a las referidas empresas en relación con la soda cáustica configurarían la mencionada infracción en la medida en que, como se pasa a presentar, las conductas analizadas habrían constituido un sistema tendiente a limitar la libre competencia económica.

15.2.1. Normativa aplicable

La prohibición general está contenida en el artículo 1º de la Ley 155 de 1959, el cual prevé:

"Artículo 1. Prohibición general. Quedan prohibidos los acuerdos o convenios que directa o indirectamente tengan por objeto limitar la producción, abastecimiento, distribución o consumo de materias primas, productos, mercancías o servicios nacionales o extranjeros, y en general, toda clase de prácticas, procedimientos o sistemas tendientes a limitar la libre competencia y a mantener o determinar precios inequitativos.

(...)"

(Subrayas fuera del texto).

La prohibición general está contenida en el artículo 1º de la Ley 155 de 1959, el cual prevé:

"Artículo 1. Prohibición general. Quedan prohibidos los acuerdos o convenios que directa o indirectamente tengan por objeto limitar la producción, abastecimiento, distribución o consumo de materias primas, productos, mercancías o servicios nacionales o extranjeros, y en general, toda clase de prácticas, procedimientos o sistemas tendientes a limitar la libre competencia y a mantener o determinar precios inequitativos.

(...)"

(Subrayado por fuera del texto original)

De conformidad con el precedente de la Superintendencia de Industria y Comercio²³⁸ y con fundamento en el fallo proferido por la Corte Constitucional en la sentencia C-032 de 2017, mediante el cual se declaró la exequibilidad de la norma en cita, se encuentra que la prohibición descrita en el artículo 1° de la Ley 155 de 1959 contiene tres conductas o prohibiciones independientes: (i) la prohibición de celebrar acuerdos o convenios que, directa o indirectamente, tengan por objeto limitar la producción, abastecimiento, distribución o consumo de materias primas, productos, mercancías o servicios, ya sean nacionales o extranjeros, (ii) la prohibición de toda clase de prácticas, procedimientos o sistemas tendientes a limitar la libre competencia económica y (iii) la prohibición de toda clase de prácticas, procedimientos o sistemas tendientes a mantener o determinar precios inequitativos.

Para efectos de la imputación jurídica que se formulará en este caso, interesa el estudio de la segunda regla referida, esto es, la prohibición de toda clase de prácticas, procedimientos o sistemas tendientes a limitar la libre competencia económica.

En relación con el contenido concreto de esa prohibición es relevante anotar que, tal y como lo indicó la Corte Constitucional en la sentencia C-032 de 2017, la regla en cuestión debe "*ser leída, interpretada y aplicada, en relación con el subsistema normativo al que pertenece*". En ese orden de ideas, se encuentra que el contexto normativo que se debe tener en cuenta para determinar el contenido de la prohibición general se encuentra en el régimen de protección de la libre competencia económica y en las demás reglas que rigen esa institución en cada mercado específico, elementos a los que es preciso agregar, con fundamento en el artículo 3 de la Ley 1340 de 2009, los propósitos que rigen las actuaciones que esta Superintendencia adelanta en la materia y los fundamentos constitucionales que soportan esa actividad.

Para el efecto, resulta relevante identificar y precisar el contenido de las disposiciones que conforman el subsistema normativo al que pertenece la regla materia de estudio con la finalidad de precisar su sentido y alcance.

Con el propósito anunciado, debe llamarse la atención acerca de que la Corte Constitucional, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 333 y 334 de la Constitución, ha establecido que la libre competencia económica "*consiste en la facultad que tienen todos los empresarios de orientar sus esfuerzos, factores empresariales y de producción a la conquista de un mercado, en un marco de igualdad de condiciones*"²³⁹. En ese mismo sentido, y con idéntico fundamento normativo, la Corte Constitucional, mediante la sentencia C-197 de 2012, indicó que las prerrogativas que hacen parte del derecho a la libre competencia económica son: "*(i) la posibilidad de concurrir al mercado, (ii) la libertad de ofrecer las condiciones y ventajas comerciales que se estimen oportunas, y (iii) la posibilidad de contratar con cualquier consumidor o usuario*".

Sobre este particular, es importante resaltar que el reconocimiento de las citadas prerrogativas es indispensable para que la institución de la libre competencia económica cumpla la función y otorgue los beneficios que se le atribuyen, esto es, incrementar la eficiencia en la asignación de recursos, promover mejores condiciones —especialmente de calidad y precio— para los consumidores, incentivar la realización de esfuerzos encaminados a generar innovación y desarrollo y, en consecuencia, mejorar la productividad y la competitividad. En adición de lo expuesto, como ya se indicó, la interpretación y aplicación de la regla prevista en el artículo 1° de la Ley 155 de 1959 también debe efectuarse con fundamento en los propósitos de las actuaciones administrativas que esta Superintendencia adelanta en materia de libre competencia económica: "*la libre participación de las empresas en el mercado, el bienestar de los consumidores y la eficiencia económica*", de conformidad con lo previsto en el artículo 3 de la Ley 1340 de 2009.

Puestas de este modo las cosas, una violación de la prohibición general establecida en el artículo 1° de la Ley 155 de 1959 se configuraría —entre otras hipótesis— en aquellos eventos en los que un conjunto de agentes del mercado desarrollaran un conjunto de actividades que resultaran idóneas para impedir la materialización de los beneficios que se atribuyen a la institución de la libre competencia económica y, en particular, cuando se compromete con la ejecución de ese sistema la posibilidad de generar mejores condiciones para asegurar el bienestar de los consumidores.

En atención de los argumentos expuestos, la Delegatura considera que en este caso se podría configurar una práctica, procedimiento o sistema tendiente a limitar la libre competencia económica,

²³⁸ Cfr. Superintendencia de Industria y Comercio. Resolución No. 41412 de 14 de junio de 2018. "*Por la cual se impone unas sanciones por infracciones del régimen de protección de la competencia*"

²³⁹ Corte Constitucional. Sentencia C-197 de 2012.

entre otras razones porque, como se pasa a señalar, los comportamientos desplegados por **BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM** y **TRICHEM** habrían constituido un sistema, materializado a través de un acuerdo anticompetitivo en los términos del artículo 45 del Decreto 2153 de 1992, que resultó idóneo para limitar la libre competencia económica en el sentido expuesto.

15.2.2. Caso concreto

Al formular una imputación jurídica la labor de la Delegatura consiste en describir los comportamientos que encontró demostrados —con el rigor propio de esta etapa apenas inicial de la actuación administrativa, por supuesto— en los términos de las prohibiciones establecidas en el régimen de protección de la libre competencia económica. Se trata, entonces, de analizar la conducta que habrían ejecutado los investigados y establecer si corresponde con el supuesto de hecho de alguna de las normas citadas.

Desarrollar la referida tarea en este caso exige partir de una base. Consiste en que el comportamiento ejecutado por **BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM** y **TRICHEM** consistió en una estrategia constituida por varias conductas específicas orientadas hacia el mismo fin e idóneas para materializarlo. En efecto, como ya quedó expuesto en este acto, la conducta de las investigadas es una conjunción de actuaciones particulares realizadas de manera concertada, entre las que se encuentra la salida del mercado de **MEXICHEM**, la importación de soda cáustica exclusivamente a través de **TRICON**, la repartición de la clientela que abandonó **MEXICHEM** entre **BRINSA** y **TRICHEM** y el funcionamiento de las investigadas que se mantuvieron en el mercado de manera coordinada mediante la utilización de sus facilidades en beneficio común. Como también ya está claro, ese conjunto de comportamientos, individualizables pero unidos por su propósito y su idoneidad para materializarlo, estaban encaminados a reducir las presiones competitivas en el mercado para incrementar el margen con el que actuaban las investigadas.

El otro aspecto que es indispensable precisar al adelantar la tarea de formular la imputación jurídica en este caso es que varios de los comportamientos individualizables que constituyeron la estrategia de las investigadas, considerados de manera aislada, corresponden con el supuesto de hecho de algunas de las normas del régimen de protección de la libre competencia económica. Así, la salida del mercado por parte de **TRICHEM** podría corresponder al acuerdo previsto en el numeral 8 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992, la importación del producto solo a través de **TRICON** podría reunir las condiciones del acuerdo previsto en el numeral 5 de la misma norma, la repartición de los clientes de **MEXICHEM** entre **BRINSA** y **TRICHEM** podría configurar el acuerdo previsto en el numeral 3 del artículo mencionado y, por último, el comportamiento coordinado de las investigadas en relación con sus facilidades, así como el objetivo de la estrategia en general, podrían dar lugar al acuerdo contemplado en el numeral 1 de la disposición comentada.

La circunstancia recién anotada, sin embargo, en este caso concreto no podría ser considerada suficiente para justificar la formación de una imputación por cada una de las conductas que constiuyeron la estrategia de las investigadas. En efecto, esa no sería una descripción adecuada de la estrategia ejecutada en el caso materia de estudio pues, como ya está claro, en realidad se trató de una única estrategia de coordinación caracterizada por una unidad de propósito. Adicionalmente, no queda duda de que una imputación así formulada resultaría perjudicial para las investigadas en tanto que, en los términos del artículo 25 de la Ley 1340 de 2009, las haría susceptibles de ser sancionadas varias veces en proporción al número de conductas que ejecutaron para materializar su estrategia.

Precisados los anteriores aspectos preliminares, la Delegatura considera que existen elementos de prueba suficientes —en el contexto de esta etapa de la actuación— para concluir que **BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM** y **TRICHEM** habrían desplegado, en el marco de un acuerdo anticompetitivo en los términos del artículo 45 del Decreto 2153 de 1992, una serie de comportamientos que se constituyeron como un sistema tendiente a limitar la libre competencia económica. Ciertamente, las investigadas acordaron la salida de un competidor, la limitación de las fuentes de abastecimiento de soda cáustica —en tanto que solo serían importadas hacia Colombia a través de la controlante de **TRICHEM**—, la repartición del mercado abandonado por el competidor saliente y un conjunto de comportamientos que materializaron una actuación coordinada para materializar toda esa estrategia en el incremento de los márgenes con los que las cartelistas desarrollaban su actividad mercantil.

Puestas de este modo las cosas, es evidente que el sistema coordinado analizado en este acto administrativo tiende a limitar la libre competencia económica porque, además que la materialización de su objetivo necesariamente suponía la obstaculización del bienestar de los consumidores y

compradores del producto –pues solo de esa forma se habría podido consolidar su objetivo en relación con los márgenes de las investigadas–, debe llamarse la atención acerca del obvio carácter anticompetitivo de un sistema constituido por un conjunto de actuaciones que, consideradas aisladamente, corresponden a las descripciones de varios de los acuerdos prohibidos expresamente en el régimen de protección de la libre competencia económica precisamente por su carácter restrictivo.

En consideración de lo expuesto, la Delegatura concluye que **BRINSA, MEXICHEM, QUIMPAC y TRICHEM** habrían constituido un sistema tendiente a limitar la libre competencia y, en consecuencia, habrían infringido lo previsto en el artículo 1° de la Ley 155 de 1959.

15.3. Responsabilidad atribuible a las personas naturales vinculadas con las compañías investigadas

De conformidad con lo establecido en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009, esta Superintendencia podrá imponer multas hasta por el equivalente de dos mil salarios mínimos legales mensuales vigentes (2.000 SMLMV) en caso de que logre determinar que las personas naturales vinculadas a la investigación colaboraron, facilitaron, autorizaron, ejecutaron o toleraron los comportamientos que se encuentran descritos en el régimen de libre competencia económica.

El sentido de la regla descrita es vincular la responsabilidad de todas las personas que hubieran contribuido al desarrollo de la práctica restrictiva de la competencia adelantada por el agente del mercado, ya sea por las acciones que esas personas naturales hubieran llevado a cabo –directivas, de ejecución, de autorización, de promoción, etc.– o por sus omisiones, esto es, por la situación consistente en que a pesar de haber conocido el comportamiento ilegal y de contar con la facultad para promover su terminación, hubieran decidido abstenerse de tomar alguna medida para finalizar esa conducta reprochable. La omisión que genera responsabilidad también podría constituirse en los casos en los que la persona natural involucrada en la investigación, con fundamento en la función que desempeñara en el agente de mercado que cometió la infracción y en virtud de las especiales responsabilidades que puedan tener dentro de la estructura empresarial, debió conocer la existencia de la infracción.

Sobre esta base, la Delegatura determinará, con fundamento en los comportamientos expuestos en este acto administrativo atribuibles a **BRINSA y QUIMPAC** en relación con el cloro y sus derivados, y a **BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM y TRICHEM** en relación con la soda cáustica, incluyendo –por supuesto– todo el material probatorio que ha sido referido hasta este punto, los motivos por los cuales se vinculará a la presente investigación a algunos directivos, empleados o ex empleados relacionados con las compañías investigadas porque, con fundamento en todo lo que ha sido expuesto en este acto administrativo, habrían incurrido en la responsabilidad administrativa contenida en numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.

15.3.1. Funcionarios de BRINSA

a. [REDACTED] ([REDACTED])

Esta Delegatura cuenta con suficientes evidencias que prestan mérito para establecer, en el marco de este acto de imputación, que [REDACTED] ([REDACTED]) habría contribuido activamente a la realización de las conductas adelantadas por **BRINSA** que fueron expuestas en la imputación fáctica de este acto administrativo en la medida en que habría promovido esas conductas, dirigido las condiciones en las que se llevaron a cabo y, además, habría ordenado su materialización efectiva.

Así mismo, la Delegatura encontró que [REDACTED], en calidad de [REDACTED] de **BRINSA**, habría tenido pleno conocimiento de los comportamientos restrictivos de la libre competencia adelantados en conjunto con **QUIMPAC** en relación con el cloro, y de las conductas adelantadas en conjunto con **QUIMPAC, TRICHEM y MEXICHEM** en relación con la importación, distribución y comercialización de soda cáustica. En efecto, [REDACTED] ([REDACTED] de **BRINSA** para la época de los hechos) habría tenido conocimiento de que empleados vinculados a **BRINSA** sostuvieron reuniones, intercambiaron información comercial de tipo sensible y se cruzaron comunicaciones con funcionarios vinculados a **QUIMPAC**

con la finalidad de llevar a cabo los comportamientos expuestos. Adicionalmente, el material probatorio recaudado hasta este punto evidenciaría que el investigado se abstuvo de iniciar acciones con el fin de impedir la ejecución o de promover la terminación los comportamientos mencionados, omisión que resulta reprochable en este estado de la actuación como quiera que su comportamiento habría contribuido a que se diera efectivo cumplimiento de los acuerdos materia de estudio.

Es pertinente agregar que existen elementos de prueba que permitirían corroborar que, ante lo ilegal que resultaban los comportamientos expuestos, [REDACTED] ([REDACTED]), habría ordenado a otros funcionarios de **BRINSA** eliminar la información que pudiera revelar los contactos que sostuvieron con funcionarios de **QUIMPAC**, hecho que resulta del todo censurable en el marco de la presente actuación administrativa.

Por otro lado, respecto de las conductas relacionadas con la importación y el almacenamiento de soda cáustica, la Delegatura encontró que [REDACTED] ([REDACTED]) tuvo conocimiento que empleados de **BRINSA** participaron en las reuniones que se adelantaron con empleados de **QUIMPAC**, **MEXICHEM** y **TRICHEM** en Panamá en 2013, escenario en el cual habrían acordado la salida de **MEXICHEM** del mercado de importación, distribución y comercialización de soda cáustica con la finalidad de incrementar el margen de rentabilidad en perjuicio de los consumidores.

Teniendo en cuenta lo expuesto, la Delegatura concluye que [REDACTED] ([REDACTED]) habría autorizado, facilitado, colaborado, ejecutado y tolerado los comportamientos restrictivos que habría ejecutado por **BRINSA** y, por lo tanto, habría incurrido en la responsabilidad prevista en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.

b. [REDACTED] ([REDACTED])

De conformidad con las evidencias que han sido presentadas en este acto, la Delegatura encontró que existe mérito suficiente para afirmar que [REDACTED] ([REDACTED]) habría contribuido activamente a la realización de las conductas restrictivas que habría ejecutado **BRINSA**.

[REDACTED] ([REDACTED]) habría sido una pieza fundamental en la ejecución de las conductas desplegadas en relación con el cloro y sus derivados, pues a partir de su ingreso a **BRINSA** en el año 2012 tuvo conocimiento de los comportamientos anticompetitivos que venía ejecutando la compañía en el mercado y, sobre esa base, continuó el desarrollo de esa conducta. Estos hechos fueron de su conocimiento porque, además de que fue enterado del particular por conducto de otros empleados de **BRINSA** en el momento de su ingreso a la compañía, en ejercicio de su cargo impartió instrucciones, asistió a las reuniones, intercambió información comercial de tipo sensible y cruzó comunicaciones con empleados de **QUIMPAC**, todo con la finalidad de coordinar las medidas de tipo comercial que implementarían para dar cumplimiento a los compromisos que fueron expuestos en detalle en este documento.

Por otro lado, [REDACTED] ([REDACTED]) también habría tenido pleno conocimiento de las conductas adelantadas en conjunto con **QUIMPAC**, **TRICHEM** y **MEXICHEM** en relación con la importación y el almacenamiento de la soda cáustica. Al respecto, según se expuso, el investigado mencionado habría participado en la reunión que se adelantó en el año 2013 en Panamá con otros funcionarios de las compañías mencionadas, escenario en el cual habría sido contextualizado de la dinámica que se venía adelantando en el mercado en el marco del acuerdo expuesto, de conformidad con los compromisos que adquirieron en un encuentro anterior celebrado en Panamá durante el año 2012 –en el que [REDACTED] no participó–. Además, en la reunión de 2013 se habrían efectuado labores de vigilancia y seguimiento de los términos pactados por las compañías mencionadas.

Los compromisos adquiridos en relación con este producto habrían sido materializados con la participación de [REDACTED] ([REDACTED]) por lo menos hasta agosto de 2015, momento en el cual cesó la participación de **BRINSA** como agente importador de soda cáustica.

Teniendo en cuenta lo expuesto, la Delegatura concluye que [REDACTED] ([REDACTED]) habría autorizado, facilitado, colaborado, ejecutado y tolerado los comportamientos restrictivos que habría ejecutado **BRINSA** y, por lo tanto, habría incurrido en la responsabilidad prevista en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.

c. Responsabilidad de otros empleados y ex empleados vinculados con **BRINSA**

De conformidad con todo lo expuesto en este acto, la Delegatura encontró evidencias suficientes para establecer que [REDACTED] ([REDACTED])

[REDACTED], [REDACTED] ([REDACTED]), [REDACTED] ([REDACTED]) y [REDACTED] ([REDACTED]) habrían contribuido activamente a la realización de los comportamientos atribuidos a **BRINSA** en relación con el cloro y sus derivados, y en relación con la soda cáustica.

Así, en relación con las conductas que fueron objeto de análisis en el marco del mercado del cloro y sus derivados, la Delegatura presentó evidencias suficientes para establecer que habrían adelantado acciones encaminadas a ejecutar, dar cumplimiento y vigilar los acuerdos efectuados con **QUIMPAC**.

Para ese propósito, según el material probatorio obrante en el expediente, las empleadas mencionadas vinculadas con **BRINSA** habrían sostenido reuniones, intercambiado información comercial de tipo sensible y, en general, habrían coordinado con funcionarios vinculados a **QUIMPAC** medidas comerciales relacionadas con los precios, clientes directos –acueductos de varios municipios del país– y distribuidores que cada una de las compañías atendería.

Por otro lado, en relación con las conductas que fueron objeto de análisis en el marco del mercado de la soda cáustica, la Delegatura cuenta con elementos de prueba suficientes para establecer que [REDACTED] ([REDACTED]) habría participado en las reuniones que se adelantaron en 2012 y 2013 en Panamá en las cuales se habrían acordado los comportamientos anticompetitivos que habría adelantado **BRINSA** con el concurso de **MEXICHEM**, **QUIMPAC** y **TRICHEM**.

A su vez, [REDACTED] ([REDACTED]), [REDACTED] ([REDACTED]) y [REDACTED] ([REDACTED]) habrían adelantado las labores de seguimiento, vigilancia y control para garantizar que el comportamiento coordinado se implementara de conformidad con los términos acordados por las compañías investigadas.

Teniendo en cuenta lo expuesto, la Delegatura concluye que las personas naturales mencionadas habrían autorizado, facilitado, colaborado, ejecutado y tolerado los comportamientos restrictivos que habría llevado a cabo **BRINSA** y, por lo tanto, habrían incurrido en la responsabilidad prevista en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.

15.3.2. Funcionarios de **QUIMPAC**

a. **MAURICIO MEJÍA PARDO** (Gerente General de **QUIMPAC**)

Esta Delegatura cuenta con suficientes elementos de prueba que prestan mérito para atribuir responsabilidad administrativa a **MAURICIO MEJÍA PARDO** (Gerente General de **QUIMPAC** para la época de los hechos) por haber contribuido activamente a la realización de las conductas violatorias de las normas sobre protección de la libre competencia económica, de conformidad con los hechos atribuidos a **QUIMPAC** en la imputación fáctica descrita en el presente acto administrativo.

Frente a la responsabilidad administrativa de **MAURICIO MEJÍA PARDO** (Gerente General de **QUIMPAC** para la época de los hechos), la Delegatura pone de presente que en su calidad de gerente general de **QUIMPAC** tuvo pleno conocimiento y activa participación en las conductas adelantadas en conjunto con **BRINSA** en relación con el mercado del cloro y sus derivados, particularmente en (i) la asignación coordinada de los clientes directos –empresas operadoras de

acueductos— que **BRINSA** y **QUIMPAC** atenderían, (ii) abstenerse de ofrecer sus productos a los distribuidores que tuvieran relación con **BRINSA** y (iii) fijar los precios que le entregarían a sus distribuidores.

Al respecto, tal y como se ha expuesto en el presente acto administrativo, **MAURICIO MEJÍA PARDO** (Gerente General de **QUIMPAC** para la época de los hechos) habría participado en varias reuniones, entre otras, aquellas adelantadas en la ciudad de Cali —19 de noviembre de 2012 y 13 de febrero de 2013— y Medellín —diciembre de 2014— con funcionarios de **BRINSA**, en las cuales se habrían abordado temas relativos a los compromisos adquiridos entre las compañías como lo fue la cesión de clientes dedicados a la comercialización de biodisel por parte de **BRINSA** a **QUIMPAC**, o en las que se presentaron los reclamos relacionados con la participación de **BRINSA** en la licitación del acueducto de Santiago de Cali, operado por **EMCALI**, entre otros.

De otra parte, **MAURICIO MEJÍA PARDO** (Gerente General de **QUIMPAC** para la época de los hechos) también habría participado de las conductas adelantadas en conjunto con funcionarios de **BRINSA**, **TRICHEM** y **MEXICHEM** en relación con la importación y el almacenamiento de soda cáustica. Sobre el particular, la Delegatura resalta la participación de **MAURICIO MEJÍA PARDO** (Gerente General de **QUIMPAC** para la época de los hechos) en las reuniones adelantadas en febrero de 2012 y mayo del 2013 en Panamá. Esas reuniones, recuérdese, tuvieron como único objetivo (i) eliminar a **MEXICHEM** del mercado de importación, comercialización y distribución de soda en Colombia para mejorar los márgenes de las compañías y (ii) ejecutar labores de vigilancia y seguimiento de los compromisos adquiridos por las compañías.

En adición de lo expuesto, es importante destacar que **MAURICIO MEJÍA PARDO** (Gerente General de **QUIMPAC** para la época de los hechos) tuvo pleno conocimiento de los comportamientos materia de investigación y, además, contaba con una posición que le habría permitido adoptar algún tipo de medida encaminada a detener la participación de **QUIMPAC** en esas dinámicas. Sin embargo, se abstuvo de adoptar las medidas en cuestión, con lo que, con su omisión, también contribuyó con la realización de las prácticas ilegales imputadas en este acto.

Teniendo en cuenta lo expuesto, la Delegatura concluye que **MAURICIO MEJÍA PARDO** (Gerente General de **QUIMPAC** para la época de los hechos) habría autorizado, facilitado, colaborado, ejecutado y tolerado los comportamientos restrictivos que habría ejecutado **QUIMPAC** y, por lo tanto, habría incurrido en la responsabilidad prevista en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.

b. ANDRÉS HOLGUÍN SARDI (Gerente Comercial de QUIMPAC)

De conformidad con las evidencias que obran en el expediente la Delegatura encontró que existe mérito suficiente para afirmar que **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI**, en calidad de Gerente Comercial de **QUIMPAC**, habría contribuido activamente a la realización de las conductas adelantadas por **QUIMPAC** que fueron expuestas en la imputación fáctica del presente acto administrativo. Al respecto, la Delegatura encontró que **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial de **QUIMPAC**) tenía pleno conocimiento y participó en los comportamientos restrictivos de la libre competencia adelantados en conjunto con **BRINSA** en relación con el cloro, y de las conductas adelantadas en conjunto con **BRINSA**, **TRICHEM** y **MEXICHEM** en relación con la importación y el almacenamiento de soda cáustica.

Tal y como se manifestó en el numeral anterior, con ocasión de la responsabilidad administrativa de **MAURICIO MEJÍA PARDO** (Gerente de General de **QUIMPAC**), **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente de Comercial de **QUIMPAC**) participó en varias reuniones referidas en este acto, entre otras, las realizadas en las instalaciones de **QUIMPAC** en Cali los días 19 de noviembre de 2012 y 13 de febrero de 2013 y en Medellín en diciembre de 2014 en la casa de **JUAN CAMILO ARANGO BIBOLOTI** (Gerente de la UEN de industria de **BRINSA**). Estas reuniones, tal y como la Delegatura ha destacado de manera reiterada a lo largo de este acto administrativo, habrían tenido como único propósito el de abordar temas relativos con los compromisos ilegales adquiridos y ejecutados por las partes.

Adicionalmente, la Delegatura destaca los múltiples correos electrónicos cruzados entre **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente de Comercial de **QUIMPAC**) y funcionarios de **BRINSA** en relación con la participación de ambas empresas en los procesos de selección para el suministro del cloro. Sobre el particular debe resaltarse que **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente de Comercial de **QUIMPAC**)

fungió como contacto esencial para la determinación del precio del cloro al que debía cotizar **BRINSA**.

De otra parte, **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente de Comercial de **QUIMPAC**) también habría participado de las conductas adelantadas en conjunto con funcionarios de **BRINSA**, **TRICHEM** y **MEXICHEM** en relación con la importación y el almacenamiento de soda cáustica. Sobre el particular, la Delegatura resalta la participación de **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente de Comercial de **QUIMPAC**) en las reuniones adelantadas en febrero de 2012 y mayo del 2013 en Panamá. Esas reuniones, como ya se explicó, tuvieron como único objetivo (i) eliminar a **MEXICHEM** del mercado de importación, comercialización y distribución de soda en Colombia para mejorar los márgenes de las compañías y (ii) ejecutar labores de vigilancia y seguimiento de los compromisos adquiridos por las compañías.

De todo lo expuesto se concluye que **ANDRÉS HOLGUÍN SARDI** (Gerente Comercial de **QUIMPAC**) habría autorizado, facilitado, colaborado, ejecutado y tolerado los comportamientos restrictivos que habría ejecutado por **QUIMPAC** y, por lo tanto, habría incurrido en la responsabilidad prevista en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.

c. **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora del servicio al cliente de **QUIMPAC**)

De conformidad con las evidencias que obran en el expediente la Delegatura encontró que existe mérito suficiente para afirmar que **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO**, en calidad de Coordinadora de Servicio al Cliente de **QUIMPAC**, habría contribuido activamente a la realización de las conductas adelantadas por **QUIMPAC**, de conformidad con la imputación fáctica expuesta en este acto administrativo.

Al respecto, la Delegatura encontró que **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora del servicio al cliente de **QUIMPAC**) habría participado de manera activa y reiterada en el desarrollo de los comportamientos restrictivos de la libre competencia adelantados en conjunto con **BRINSA** respecto del cloro, específicamente, en relación con (i) la asignación coordinada de los clientes directos –operadores de acueductos– que **BRINSA** y **QUIMPAC** atenderían mediante la fijación de los precios del producto, (ii) abstenerse de ofrecer sus productos a los distribuidores que tuvieran relación con **BRINSA** y (iii) fijar los precios que le entregarían a sus distribuidores.

De lo anterior da cuenta los múltiples correos electrónicos cruzados entre **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora del servicio al cliente de **QUIMPAC**) y funcionarios de **BRINSA** en los que se evidencia, por un lado, su participación en la fijación del precio del cloro que debía ser presentado por **BRINSA** a efectos de que esta fuera descalificada de la licitación y, por otro, la estrecha relación que existía entre los agentes a efectos de realizar operaciones relacionadas con el préstamo, intercambio y compraventa de los productos en el marco de un escenario de colaboración y cooperación que habría contribuido a la continuidad y ejecución de las conductas anticompetitivas descritas.

De todo lo expuesto se concluye que **ISABEL CRISTINA PRADO OTERO** (Coordinadora del servicio al cliente de **QUIMPAC**) habría autorizado, facilitado, colaborado, ejecutado y tolerado los comportamientos restrictivos presuntamente ejecutados por **QUIMPAC** y, por lo tanto, habría incurrido en la responsabilidad prevista en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.

d. **ANDRÉS CORAL CARVAJAL** (Gerente logístico de **QUIMPAC**)

De conformidad con las evidencias que obran en el expediente la Delegatura encontró que existe mérito suficiente para afirmar que **ANDRÉS CORAL CARVAJAL**, en calidad de gerente logístico de **QUIMPAC**, habría contribuido activamente en la realización de las conductas adelantadas por **QUIMPAC**, de acuerdo con la imputación fáctica del presente acto administrativo.

Al respecto, la Delegatura encontró que **ANDRÉS CORAL CARVAJAL** (Gerente logístico de **QUIMPAC**) participó en las conductas adelantadas en conjunto con funcionarios de **BRINSA**, **TRICHEM** y **MEXICHEM** en relación con la importación y el almacenamiento de soda cáustica.

Sobre el particular, la Delegatura destaca la participación y asistencia de **ANDRÉS CORAL CARVAJAL** (Gerente logístico de **QUIMPAC**) a la reunión adelantada el 14 y 15 mayo del 2013 en

Panamá con otros funcionarios de las compañías referidas. Este encuentro, como ya se explicó, tuvo como único objetivo (i) ejecutar labores de vigilancia y seguimiento de los compromisos adquiridos por las compañías en febrero de 2012 y (ii) contextualizar **JUAN CAMILO ARANGO BIBOLLOTTI** (Gerente de la UEN de industria de **BRINSA**) sobre los compromisos adquiridos en relación con el mercado de la soda cáustica, específicamente, con la salida de **MEXICHEM** del mercado de importación, comercialización y distribución de soda cáustica en Colombia.

Adicionalmente, **ANDRÉS CORAL CARVAJAL** (Gerente logístico de **QUIMPAC**) se habría cruzado correos electrónicos con funcionarios de **BRINSA** y **TRICHEM** a efectos de coordinar las condiciones en que se realizaría el almacenamiento de la soda cáustica en la terminal de **QUIMPAC** en Barranquilla, lo cual evidencia la materialización de los compromisos adquiridos en Panamá por los funcionarios de las compañías.

De todo lo expuesto se concluye **ANDRÉS CORAL CARVAJAL** (Gerente logístico de **QUIMPAC**) habría autorizado, facilitado, colaborado, ejecutado y tolerado los comportamientos restrictivos que habría ejecutado **QUIMPAC** y, por lo tanto, habría incurrido en la responsabilidad prevista en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.

15.3.3. Funcionarios de MEXICHEM

a. **LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA** (Jefe de logística de **MEXICHEM** para la época de los hechos y actual Gerente General de **MEXICHEM**)

Esta Delegatura cuenta con elementos materiales de prueba suficientes para afirmar que **LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA** (Jefe de logística de **MEXICHEM** para la época de los hechos y actual Gerente General de **MEXICHEM**) habría contribuido activamente a la realización de las conductas adelantadas por **MEXICHEM** que fueron expuestas en la imputación fáctica de este acto administrativo en lo relacionado con la importación y el almacenamiento de la soda cáustica.

Sobre este particular, toda la evidencia demuestra que **LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA** (Jefe de logística de **MEXICHEM** para la época de los hechos y actual Gerente General de **MEXICHEM**), además de conocer en detalle los compromisos conforme a los cuales **MEXICHEM** se habría comprometido a cesar su participación en el mercado de importación, comercialización y distribución de soda cáustica líquida en Colombia a partir de 2012, también facilitó de forma operativa todo el tránsito de información necesario para dejar de vender soda cáustica en Colombia y se reunió con empleados de **BRINSA**, **QUIMPAC**, **MEXICHEM** y **TRICHEM** en el marco del acuerdo.

Por otro lado, con el fin de dar cumplimiento a las condiciones del acuerdo entre **BRINSA**, **QUIMPAC**, **MEXICHEM** y **TRICHEM**, **LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA** (Jefe de logística de **MEXICHEM** para la época de los hechos y actual Gerente General de **MEXICHEM**) desplegó varias conductas encaminadas a adquirir de **BRINSA** y/o **TRICHEM** la soda caustica de uso interno de **MEXICHEM**, para lo cual coordinó la logística y los precios a los cuales **MEXICHEM** compraría soda cáustica únicamente a estos dos agentes importadores conforme a lo acordado entre los competidores en los años 2012 y 2013.

De todo lo expuesto se concluye **LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA** (Jefe de logística de **MEXICHEM** para la época de los hechos y actual Gerente General de **MEXICHEM**) habría autorizado, facilitado, colaborado, ejecutado y tolerado los comportamientos restrictivos que habría ejecutado **MEXICHEM** y, por lo tanto, habría incurrido en la responsabilidad prevista en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.

15.3.4. Funcionarios de TRICHEM

a. **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO** (Gerente General de **TRICHEM** para la época de los hechos)

De conformidad con las evidencias obrantes en el expediente, la Delegatura encontró que existe mérito suficiente para afirmar que **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO** (Gerente General de **TRICHEM** para la época de los hechos) habría contribuido activamente a la realización de las conductas restrictivas ejecutadas por **TRICHEM** que fueron expuestas en la imputación fáctica presentada en este acto administrativo en lo relacionado con la importación y el almacenamiento de la soda cáustica.

En relación con lo anterior, es preciso mencionar que **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO** (Gerente General de **TRICHEM** para la época de los hechos) no solo asistió y participó en varias de las reuniones con **BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM** y **TRICHEM**, sino que además organizó la logística de las mismas, confirmó vía correo electrónico los asistentes a la reunión, las fechas en que podrían viajar, el lugar de reunión y se aseguró de que los representantes de las empresas pudieran acudir al encuentro de Panamá del año 2013.

De la misma forma, **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO** (Gerente General de **TRICHEM** para la época de los hechos) participó desde el inicio en la estructuración de los acuerdos —que fueron pactados en Panamá durante el año el 2012— y estuvo comprometida en el seguimiento de los compromisos que se acordaron en Panamá en 2013, muestra de ello se encuentra en los correos electrónicos que reiteradamente se intercambiaba con empleados de **BRINSA** para coordinar la venta de soda cáustica que **MEXICHEM** requería para su uso interno.

Adicionalmente, esta Delegatura evidenció que **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO** (Gerente General de **TRICHEM** para la época de los hechos), a pesar de tener la capacidad y el poder como Gerente General para impedir la ejecución de dichos comportamientos y de conocerlos de manera directa, decidió desplegar una serie de acciones encaminadas a que se diera un efectivo cumplimiento del acuerdo, así como a crear un ambiente propicio e idóneo para que los empleados de **BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM** y **TRICHEM** se reunieran y se pudieran comunicar de forma efectiva.

De todo lo expuesto se concluye **MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO** (Gerente General de **TRICHEM** para la época de los hechos) habría autorizado, facilitado, colaborado, ejecutado y tolerado los comportamientos restrictivos que habría ejecutado **TRICHEM** y, por lo tanto, habría incurrido en la responsabilidad prevista en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.

b. GIOVANNI RATTALINO BORDA (Director de logística de TRICHEM)

De conformidad con las evidencias que obran en el expediente, la Delegatura encontró que existen elementos de juicio suficientes para afirmar que **GIOVANNI RATTALINO BORDA**, en calidad de Director de logística de **TRICHEM**, habría contribuido activamente a la realización de las conductas adelantadas por **TRICHEM**, de conformidad con las consideraciones presentadas en la imputación fáctica expuesta en este acto administrativo.

Es preciso resaltar que **GIOVANNI RATTALINO BORDA** (Director de logística de **TRICHEM**) tenía conocimiento detallado de la infraestructura y el almacenamiento de la soda cáustica, en especial de la dinámica relacionada con el arrendamiento de los tanques de **MEXICHEM** y de **QUIMPAC** por parte de **BRINSA** y **TRICHEM** como mecanismo para retribuirle a **MEXICHEM** su salida del mercado, comportamiento que se constituyó como uno de los principales compromisos adquiridos entre las empresas en el marco de las conductas objeto de análisis.

En lo referente al uso de la infraestructura y el almacenamiento de la soda cáustica en los tanques de **MEXICHEM** y de **QUIMPAC**, como ya se expuso en la imputación fáctica de este acto administrativo, se elaboraron varias versiones iniciales de los contratos de arrendamiento y de prestación de servicios de operación logística y otros servicios portuarios. Sobre el particular, la Delegatura encontró que **GIOVANNI RATTALINO BORDA** (Director de logística de **TRICHEM**) tenía pleno conocimiento y participación activa en todo lo relacionado con la negociación de los términos del servicio de almacenamiento y de los detalles de los contratos de arrendamiento suscritos en relación con los servicios de almacenamiento de la soda cáustica.

De acuerdo con lo anterior, la Delegatura encuentra que los comportamientos adelantados por **GIOVANNI RATTALINO BORDA** (Director de logística de **TRICHEM**) resultaron indispensables para materializar los compromisos relacionados con: (i) el uso remunerado por parte de **TRICHEM** de la infraestructura que dejaría de utilizar **MEXICHEM** con su salida del mercado de importación, comercialización y distribución de soda cáustica líquida y, (ii) la logística prevista para el despacho y el suministro de la soda cáustica que **MEXICHEM** necesitara para sus procesos productivos.

De todo lo expuesto se concluye que **GIOVANNI RATTALINO BORDA** (Director de logística de **TRICHEM**) habría autorizado, facilitado, colaborado, ejecutado y tolerado los comportamientos restrictivos que habría ejecutado **TRICHEM** y, por lo tanto, habría incurrido en la responsabilidad

prevista en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.

DÉCIMO SEXTO: De conformidad con el artículo 47 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, a continuación se indican las sanciones que serían procedentes en caso de encontrarse que **BRINSA, QUIMPAC, MEXICHEM y TRICHEM** efectivamente incurrieron en conductas contrarias al régimen de protección de la libre competencia.

16.1. POSIBLES SANCIONES PARA LOS AGENTES INVESTIGADOS

De conformidad con lo establecido en el artículo 25 de la Ley 1340 de 2009, los siguientes agentes de mercado: **BRINSA S.A., QUIMPAC DE COLOMBIA S.A., MEXICHEM DERIVADOS COLOMBIA S.A. y TRICHEM DE COLOMBIA S.A.S.**, a quienes se les demuestre la realización de las conductas tendientes a limitar la libre competencia, podrán ser sancionados con multas hasta de **CIEN MIL SALARIOS MÍNIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES (100.000 SMLMV)** o hasta del 150% de la utilidad derivada de la conducta restrictiva de la competencia.

16.2. POSIBLES SANCIONES PARA LAS PERSONAS NATURALES VINCULADAS CON LOS AGENTES DEL MERCADO INVESTIGADO

De conformidad con lo establecido en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009, las siguientes personas naturales: **JUAN CARLOS MORENO CHAMORRO, JUAN CAMILO ARANGO BIBOLOTTI, LIGIA YOLANDA BARRANTES PLATA, GUILLIANA QUEVEDO CRUZ, GLORIA CRISTINA SÁNCHEZ MORENO, FRANCIA HELENA BEDOYA BENJUMEA, MAURICIO MEJÍA PARDO, ANDRÉS HOLGUÍN SARDI, ISABEL CRISTINA PRADO OTERO, ANDRÉS CORAL CARVAJAL, LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA, MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO y GIOVANNI RATTALINO BORDA**, podrán ser sancionadas con multas hasta por el equivalente de **DOS MIL SALARIOS MÍNIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES (2.000 SMLMV)**, en caso de demostrarse que colaboraron, facilitaron, autorizaron, ejecutaron y/o toleraron los hechos o actuaciones constitutivas de las presuntas infracciones objeto de investigación.

Además de lo anterior, la Superintendencia de Industria y Comercio puede ordenar la cesación de la conducta sancionada, orden cuyo incumplimiento es a su vez sancionable con las mismas multas arriba descritas. En efecto, según el numeral 61 del artículo 1º del Decreto 4886 de 2011, esta Entidad podrá *"[i]mpartir instrucciones en materia de protección al consumidor, protección de la competencia, propiedad industrial, administración de datos personales y en las demás áreas propias de sus funciones, fijar criterios que faciliten su cumplimiento y señalar los procedimientos para su cabal aplicación."*

En mérito de lo expuesto, esta Delegatura,

RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: ABRIR INVESTIGACIÓN Y FORMULAR PLIEGO DE CARGOS contra **BRINSA S.A.**, identificada con NIT 800221789-2, y **QUIMPAC DE COLOMBIA S.A.**, identificada con NIT 890322007-2, para determinar si, en los términos señalados en este acto administrativo, incurrieron en los acuerdos restrictivos de la libre competencia económica previstos en los numerales 1 y 3 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992, en lo que atañe a su comportamiento respecto de los distribuidores encargados de la comercialización de cloro y sus derivados.

ARTÍCULO SEGUNDO: ABRIR INVESTIGACIÓN Y FORMULAR PLIEGO DE CARGOS contra **BRINSA S.A.**, identificada con NIT 800221789-2, y **QUIMPAC DE COLOMBIA S.A.**, identificada con NIT 890322007-2, para determinar si, en los términos señalados en este acto administrativo, incurrieron en el acuerdo restrictivo de la libre competencia económica previsto en el numeral 3 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992, con ocasión de su comportamiento consistente en repartirse sus clientes directos de cloro y sus derivados, específicamente a las empresas operadoras de acueductos en varios municipios del país.

ARTÍCULO TERCERO: ABRIR INVESTIGACIÓN Y FORMULAR PLIEGO DE CARGOS contra **BRINSA S.A.**, identificada con NIT 800221789-2, **QUIMPAC DE COLOMBIA S.A.**, identificada con NIT 890322007-2, **MEXICHEM DERIVADOS COLOMBIA S.A.**, identificada con NIT 832010819-6, y **TRICHEM DE COLOMBIA S.A.S.**, identificada con NIT 900108493-8, para determinar si, en los

términos señalados en este acto administrativo, los agentes referidos infringieron la prohibición general prevista en el artículo 1º de la Ley 155 de 1959 con ocasión de los comportamientos que de manera coordinada desplegaron en el mercado de la importación, distribución y comercialización de soda cáustica.

ARTÍCULO CUARTO: ABRIR INVESTIGACIÓN Y FORMULAR PLIEGO DE CARGOS contra las personas listadas e identificadas conforme sigue a sus nombres, para determinar si incurrieron en la responsabilidad administrativa prevista en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009, por haber colaborado, facilitado, autorizado, ejecutado o tolerado las conductas anticompetitivas imputadas a **BRINSA S.A., QUIMPAC DE COLOMBIA S.A., MEXICHEM DERIVADOS COLOMBIA S.A. y TRICHEM DE COLOMBIA S.A.S.**, de conformidad con las consideraciones presentadas en el numeral 15 de la parte considerativa del presente acto administrativo.

Tabla. Identificación de las personas naturales a las que se les abrirá investigación

Personas vinculadas con BRINSA S.A.	
Nombre	Identificación
JUAN CARLOS MORENO CHAMORRO	C.C. 71.694.711
JUAN CAMILO ARANGO BIBOLOTTI	C.C. 98.523.178
LIGIA YOLANDA BARRANTES PLATA	C.C. 52.071.412
GUILLIANA QUEVEDO CRUZ	C.C. 39.707.142
GLORIA CRISTINA SÁNCHEZ MORENO	C.C. 43.685.054
FRANCIA HELENA BEDOYA BENJUMEA	C.C. 30.319.763
Personas vinculadas con QUIMPAC S.A.	
Nombre	Identificación
MAURICIO MEJÍA PARDO	C.C. 16.601.625
ANDRÉS HOLGUÍN SARDI	C.C. 94.429.769
ISABEL CRISTINA PRADO OTERO	C.C. 31.910.057
ANDRÉS CORAL CARVAJAL	C.C. 16.751.044
Personas vinculadas con MEXICHEM DERIVADOS COLOMBIA S.A.	
Nombre	Identificación
LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA	C.C. 11.377.743
Personas vinculadas con TRICHEM DE COLOMBIA S.A.S.	
Nombre	Identificación
MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO	C.C. 43.495.049
GIOVANNI RATTALINO BORDA	C.C. 80.422.752

ARTÍCULO QUINTO: NOTIFICAR personalmente el contenido de la presente resolución a todos los investigados para que dentro de los veinte (20) días hábiles siguientes a la notificación del presente acto administrativo lleven a cabo los actos procesales previstos en el artículo 52 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 155 del Decreto 19 de 2012, en cuanto a la presentación de descargos frente a la apertura de investigación, la solicitud o aporte de las pruebas que pretendan hacer valer y la solicitud de acceso al programa de beneficios por colaboración de la **SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO**, de acuerdo con lo establecido en el artículo 2.2.2.29.2.3. del Decreto 1523 de 2015.

PARÁGRAFO: En caso de no ser posible la notificación personal al cabo de los cinco (5) días del envío de la comunicación, la notificación se llevará a cabo por medio de aviso que se remitirá a la dirección, al número de fax o al correo electrónico que figuren en el expediente o puedan obtenerse del registro mercantil, acompañado de copia íntegra del acto administrativo, de conformidad con lo establecido por el artículo 23 de la Ley 1340 de 2009, modificado por el artículo 158 del Decreto 19 de 2012.

ARTÍCULO SEXTO: ORDENAR la publicación de la presente resolución de apertura de investigación y formulación de pliego de cargos en la Página Web de la **SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO**, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 156 del Decreto 19 de 2012, el cual modificó el artículo 17 de la Ley 1340 de 2009, en concordancia con lo dispuesto en el artículo 157 del Decreto 19 de 2012, el cual modificó el inciso primero del artículo 19 de Ley 1340 de 2009, con el fin de que dentro de los quince (15) días hábiles posteriores a la fecha de publicación intervengan los competidores, consumidores o, en general, aquel que acredite un interés directo e individual en la investigación, aportando las consideraciones y pruebas que pretenda hacer valer.

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

ARTÍCULO SÉPTIMO: ORDENAR a las personas jurídicas y naturales investigadas que, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la notificación de la presente decisión, en cumplimiento del artículo 156 del Decreto 19 de 2012, el cual modificó el artículo 17 de la Ley 1340 de 2009, realicen la publicación del siguiente texto en un diario de amplia circulación nacional:

"Por instrucciones de la Superintendencia de Industria y Comercio, **BRINSA S.A., QUIMPAC DE COLOMBIA S.A., MEXICHEM DERIVADOS COLOMBIA S.A., TRICHEM DE COLOMBIA S.A.S., JUAN CARLOS MORENO CHAMORRO, JUAN CAMILO ARANGO BIBOLOTTI, LIGIA YOLANDA BARRANTES PLATA, GUILLIANA QUEVEDO CRUZ, GLORIA CRISTINA SÁNCHEZ MORENO, FRANCIA HELENA BEDOYA BENJUMEA, MAURICIO MEJÍA PARDO, ANDRÉS HOLGUÍN SARDI, ISABEL CRISTINA PRADO OTERO, ANDRÉS CORAL CARVAJAL, LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA, MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO y GIOVANNI RATTALINO BORDA**, informan que:

Mediante Resolución No. **6059** expedida por la Superintendencia de Industria y Comercio, se abrió investigación y se formuló pliego de cargos contra **BRINSA S.A., QUIMPAC DE COLOMBIA S.A., MEXICHEM DERIVADOS COLOMBIA S.A., TRICHEM DE COLOMBIA S.A.S., JUAN CARLOS MORENO CHAMORRO, JUAN CAMILO ARANGO BIBOLOTTI, LIGIA YOLANDA BARRANTES PLATA, GUILLIANA QUEVEDO CRUZ, GLORIA CRISTINA SÁNCHEZ MORENO, FRANCIA HELENA BEDOYA BENJUMEA, MAURICIO MEJÍA PARDO, ANDRÉS HOLGUÍN SARDI, ISABEL CRISTINA PRADO OTERO, ANDRÉS CORAL CARVAJAL, LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA, MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO y GIOVANNI RATTALINO BORDA**.

Según la decisión de la autoridad, se investiga la presunta infracción de lo previsto en los numerales 1 y 3 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 respecto de las conductas desplegadas por **BRINSA S.A. y QUIMPAC DE COLOMBIA S.A.** en lo que atañe a su comportamiento respecto de los distribuidores encargados de la comercialización de cloro y sus derivados.

En el mismo sentido, se investiga la presunta infracción de lo previsto en el numeral 3 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 respecto de las conductas desplegadas por **BRINSA S.A. y QUIMPAC DE COLOMBIA S.A.** con ocasión de su comportamiento consistente en repartirse sus clientes directos de cloro y sus derivados, específicamente a las empresas operadoras de acueductos en varios municipios del país en el mercado del cloro.

Por otro lado, se investiga la presunta infracción de lo previsto en el artículo 1 de la Ley 155 de 1959 respecto de las conductas desplegadas por **BRINSA S.A., QUIMPAC DE COLOMBIA S.A., MEXICHEM DERIVADOS COLOMBIA S.A. y TRICHEM DE COLOMBIA S.A.S.** en el mercado de la soda cáustica.

De igual manera, se investiga a las personas naturales vinculadas con los presuntos infractores porque habrían colaborado, facilitado, autorizado, ejecutado o tolerado los hechos o actuaciones constitutivas de las infracciones objeto de investigación, de conformidad con lo dispuesto en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.

Por lo tanto, en los términos previstos en el artículo 157 del Decreto 19 de 2012, el cual modificó el artículo 19 de la Ley 1340 de 2009, los competidores, consumidores o, en general, aquel que acredite un interés directo e individual en la presente investigación, dentro de los quince (15) días hábiles posteriores a la publicación de la apertura de la investigación en la página web de la Superintendencia de Industria y Comercio, podrá intervenir aportando las consideraciones y pruebas que pretendan hacer valer en el expediente radicado con el número 17-288979, el cual reposa en la Superintendencia de Industria y Comercio."

ARTÍCULO OCTAVO: Contra la decisión contenida en el presente acto administrativo no procede recurso alguno, de conformidad con el artículo 20 de la Ley 1340 de 2009 y el artículo 75 de la Ley 1437 de 2011.

NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE

Dada en Bogotá D.C., a los **8 MAR 2019**

El Superintendente Delegado para la Protección de la Competencia,

JUAN PABLO HERRERA SAAVEDRA

Proyectó:

Camilo Alfredo Bustamante Gómez
María Elisa Bohórquez Castilla

"Por la cual se abre una investigación y se formula pliego de cargos"

VERSIÓN PÚBLICA

Revisó: Luisa Fernanda Montero Mosquera
Natalia Pabón Domínguez
Ricardo Arévalo Benítez
Andrés Fernando Uscategui Russi
Francisco Melo Rodríguez
Felipe Alfonso Cárdenas Quintero
Aprobó: Juan Pablo Herrera Saavedra

NOTIFICAR:**PERSONAS JURÍDICAS:****BRINSA S.A.**

NIT: 800221789-2

Representante Legal: **KAREN BRAZDYS VILLEGAS**, o quien haga sus veces

Carrera 33 No. 7-41 segundo piso, Medellín, Antioquia

Correo electrónico: controldedatos@brinsa.com.co

QUIMPAC DE COLOMBIA S.A.

NIT: 890322007-2

Representante Legal: **MAURICIO MEJÍA PARDO**, o quien haga sus veces

Kilometro 13 Autopista Yumbo-Aeropuerto, Palmira, Valle del Cauca

Correo electrónico: corporativo@quimpac.com.co

MEXICHEM DERIVADOS COLOMBIA S.A.

NIT: 832010819-6

Representante Legal: **LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA**, o quien haga sus veces

Kilometro 5 Vía Cajicá-Zipacurá

Correo electrónico: gdiaz@mexichem.com

TRICHEM DE COLOMBIA S.A.S.

NIT: 900108493-8

Representante Legal: **NEYDA CONSUELO VÁSQUEZ NAVAS**, o quien haga sus veces

Carrera 9 No. 115-30 Oficina 1007 Edificio Tierra Firme Bogotá D.C.

Correo electrónico: sepulvedaj@trichemgroup.com

PERSONAS NATURALES**JUAN CARLOS MORENO CHAMORRO**

Cédula de ciudadanía No. 71.694.711 de Bogotá

Calle 10 B No. 22 – 10 Medellín - Antioquia

Correo electrónico: moreno2601@hotmail.com

JUAN CAMILO ARANGO BIBOLOTTI

Cédula de Ciudadanía No. 98.523.178 de Bogotá

Calle 1B Sur No. 38 – 10 Apartamento 1701 Edificio Biarritz, Medellín, Antioquia

Correo electrónico: juan.arango@brinsa.com.co

LIGIA YOLANDA BARRANTES PLATA

Cédula de Ciudadanía No. 52.071.412

Avenida Boyacá # 129 C-00 casa 7 Bogotá D.C.

Correo electrónico: yolanda.barrantes@brinsa.com.co, yolandabarrantesplata@hotmail.com

GULLIANA QUEVEDO CRUZ

Cédula de Ciudadanía No. 39.707.142 de Mosquera

Carrera 33 No. 7-41 segundo piso, Medellín, Antioquia

Correo electrónico: controldedatos@brinsa.com.co, guillyq@gmail.com, gquevedo@brinsa.com.co

GLORIA CRISTINA SÁNCHEZ MORENO

Cédula de Ciudadanía No. 43.685.054

Carrera 37 a número 15 b 50 apartamento 10:05 barrio Castropol El Poblado Medellín.

Correo electrónico: gloria.sanchez@brinsa.com.co, gloriacsanchez@hotmail.com.

FRANCIA HELENA BEDOYA BENJUMEA

Cédula de Ciudadanía No. 30.319.763 de Manizales

Avenida 4 Oeste No. 6 – 103 Cali, Valle de Cauca

Correo electrónico: francia.bedoya@hotmail.com

MAURICIO MEJÍA PARDO

Cédula de Ciudadanía No. 16601625 de Bogotá

Kilometro 13 Autopista Yumbo-Aeropuerto, Palmira, Valle del Cauca

Correo electrónico: corporativo@quimpac.com.co

ANDRÉS HOLGUÍN SARDI

Cédula de Ciudadanía No. 94429769

Kilometro 13 Autopista Yumbo-Aeropuerto, Palmira, Valle del Cauca

Correo electrónico: aholguin@quimpac.com.co

ISABEL CRISTINA PRADO OTERO

Cédula de ciudadanía No. 31.910.057 de Cali
Kilometro 13 Autopista Yumbo-Aeropuerto, Palmira, Valle del Cauca
Calle 46 norte No. 2 an – 75 Cali, Valle del Cauca
Correo electrónico: icprado@quimpac.com.co

ANDRÉS CORAL CARVAJAL

Cédula de ciudadanía No. 16.751.044 de Cali
Kilometro 13 Autopista Yumbo-Aeropuerto, Palmira, Valle del Cauca
Calle 6 Oeste N° 10 oeste – 85 Cali, Valle del Cauca
Correo electrónico: acoral@quimpac.com.co

LEONEL EDUARDO GODOY HERRERA

Cédula de ciudadanía No. 11.377.743 de Bogotá
Cra 76 No. 173- 30 casa 4 Bogotá D.C.
Correo electrónico: leonel.godoy@mexichem.com - legodoyh@gmail.com

MARÍA DEL PILAR DUQUE RESTREPO

Cédula de ciudadanía No. 43.495.049
Carrera 15 N° 93A – 84 Office 606 Bogotá D.C. (BRENNTAG)
Avenida Carrera 9 No. 113-52 - Oficina 906 Bogotá D.C. (BRENNTAG)
Carrera 41 # 46-30 Itagüí, Antioquia
Correo electrónico: mduque@brenntagla.com

GIOVANNI RATTALINO BORDA

Cédula de Ciudadanía No. 80.422.752
Carrera 9 No. 115-30 Oficina 1007 Edificio Tierra Firme Bogotá D.C.
Correo electrónico: rattalinog@triconenergy.com