



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

RESOLUCIÓN NÚMERO **90560** DE 2016

(29 DIC 2016)

Radicación No. 14-151036

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

EL SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO

En ejercicio de sus facultades legales, en especial las previstas en la Ley 155 de 1959, la Ley 1340 de 2009, y el Decreto 4886 de 2011; y

CONSIDERANDO

PRIMERO: Que mediante Resolución No. 54403 del 18 de agosto de 2016¹, la Superintendencia de Industria y Comercio declaró responsables y sancionó a **CARVAJAL EDUCACIÓN S.A.S.** (en adelante “**CARVAJAL**”), **COLOMBIANA KIMBERLY COLPAPEL S.A.** (en adelante “**KIMBERLY**”) y **SCRIBE COLOMBIA S.A.S.** (en adelante “**SCRIBE**”), por haber actuado en contravención del numeral 1 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 (acuerdos que tengan por objeto o como efecto la fijación directa o indirecta de precios), así como del artículo 1 de la Ley 155 de 1959 (prohibición general) en el mercado de producción, distribución y comercialización de los cuadernos para escritura en Colombia.

Teniendo en cuenta que en el presente caso **KIMBERLY** y **SCRIBE** se vincularon en su momento al Programa de Beneficios por Colaboración, en la referida Resolución Sancionatoria, se declaró que **KIMBERLY** y **SCRIBE** cumplieron con los deberes que adquirieron como participantes en el referido Programa de Beneficios por Colaboración y, por consiguiente, se les concedió el beneficio pactado con la Superintendencia de Industria y Comercio, consistente en la exoneración total (100%) del pago de la multa, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 14 de la Ley 1340 de 2009, en el Decreto 2896 de 2010 y en el Acuerdo de Colaboración celebrado con la Superintendencia de Industria y Comercio.

Así mismo, se impusieron multas a diferentes personas naturales vinculadas con las empresas sancionadas por incurrir 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.

En consecuencia, las personas naturales y jurídicas responsables por cada una de las conductas sancionadas, así como las multas impuestas en cada caso, son las siguientes:

(i) Personas sancionadas y multas impuestas por infringir el numeral 1 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 (acuerdos que tengan por objeto o como efecto la fijación directa o indirecta de precios):

La Superintendencia de Industria y Comercio declaró responsables y sancionó a **CARVAJAL**, **KIMBERLY** y **SCRIBE** por infringir el numeral 1 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 (acuerdos que tengan por objeto o como efecto la fijación directa o indirecta de precios).

Las multas impuestas a las personas jurídicas por esta infracción son las siguientes:

	Multa
KIMBERLY	\$ 24.820.380.000
SCRIBE	\$ 9.652.370.000
CARVAJAL	\$ 12.410.190.000

Por su parte, la Superintendencia de Industria y Comercio impuso multas a las siguientes personas naturales vinculadas con las empresas sancionadas por incurrir en la responsabilidad prevista en el

¹ En la presente Resolución se hará referencia a la Resolución No. 31739 del 26 de mayo de 2016 como la “Resolución No. 31739 de 2016” o la “Resolución Sancionatoria”.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009, en relación con la conducta descrita en el numeral 1 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 (acuerdos que tengan por objeto o como efecto la fijación directa o indirecta de precios).

Persona natural	Cargo	Monto
Vinculadas con KIMBERLY		
FELIPE JOSE ALVIRA ESCOBAR	Gerente General	\$ 241.309.250
LUIS FERNANDO PALACIO GONZÁLEZ	Gerente Comercial de Consumo	\$ 182.706.575
Vinculadas con SCRIBE		
ANTONIO MARTÍNEZ BAEZ PRIETO	Director General del Grupo Papelería Scribe México	\$ 237.861.975
FERNANDO RINCÓN DE VELASCO	Director de Marketing para México y Centroamérica del Grupo Papelería Scribe México	\$ 237.861.975
JUAN JOSÉ OROZCO CARRERA	Director Comercial Corporativo del Grupo Papelería Scribe México	\$ 186.152.850
JORGE BARRERA CASTRO	Gerente General (2010-2012)	\$ 48.261.850
SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA	Gerente General	\$ 44.814.575
ANGELA PIEDAD ZAPATA DEL GADO	Gerente Comercial	\$ 68.945.500
MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR	Gerente de Mercadeo	\$ 34.472.750
HÉCTOR HERNÁNDEZ CASTANEDA CIFUENTES	Separador del Negocio y Puesta en Marcha del Negocio y Operaciones en México	\$ 41.367.300
Vinculadas con CARVAJAL		
GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA	Presidente	\$ 206.836.500
FRANCISCO EDUARDO CHAUX GARCÍA	Gerente Comercial y de Mercadeo Perú	\$ 17.236.375
MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO	Gerente Marca Mercadeo Global	\$ 75.840.050
JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO	Gerente General Región Andina	\$ 103.418.250
FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA	Gerente Mercadeo Región Andina	\$ 48.261.850
ALVARO DE JESUS LOPEZ MORENO	Gerente Comercial Nacional Línea Económica	\$ 6.894.550
CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA	Gerente Comercial Papelería Colombia	\$ 75.840.050
EUGENIO CASTRO CARVAJAL	Vicepresidente Corporativo	\$ 310.254.750
GERMÁN VARELA VILLEGAS	Gerente Global de Mercadeo	\$ 213.731.050
MAURICIO ZAPATA CAICEDO	Director General Región Norte CARVAJAL México	\$ 103.418.250
VICTORIA EUGENIA ARANGO MARTÍNEZ	Vicepresidente Financiero Corporativo	\$ 224.072.875

A las anteriores personas naturales vinculadas con **KIMBERLY** y con **SCRIBE** se les extendieron automáticamente los beneficios por colaboración otorgados a las compañías con las que estaban vinculadas, en aplicación del artículo 14 del Decreto 2896 de 2010.

En la misma decisión se archivó la investigación en contra de las siguientes personas naturales por considerar que no incurrieron 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, en relación con la conducta descrita en el numeral 1 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 (acuerdos que tengan por objeto o como efecto la fijación directa o indirecta de precios):

Una (1) persona natural vinculada con **KIMBERLY**:

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

- **CLAUDIA MARÍA BARRERA CORREA**, Líder Andina del Negocio Institucional.

Tres (3) personas naturales vinculadas con **CARVAJAL**:

- **EUGENIO ISAZA RESTREPO**, Gerente General de **BICO** en Ecuador.
- **GIOVANNA BETANCUR ROBLES**, Gerente de Productos de la Línea de Cuadernos de Valor Agregado.
- **MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN**, Gerente Nacional Crédito.

Dos (2) personas naturales vinculadas con **SCRIBE**:

- **ERIKA MARIED TAPIERO**, Gerente Financiera.
- **CECILIA TORO GÓMEZ**, Coordinadora de Crédito y Cartera.

(ii) Personas sancionadas y multas impuestas por infringir el artículo 1 de la Ley 155 de 1959 (prohibición general):

La Superintendencia de Industria y Comercio declaró responsables y sancionó a **CARVAJAL**, **KIMBERLY** y **SCRIBE** por infringir el artículo 1 de la Ley 155 de 1959 (prohibición general). Las multas impuestas a las personas jurídicas por esta infracción son las siguientes:

Persona jurídica	Multa
KIMBERLY	\$ 4.826.185.000
SCRIBE	\$ 2.068.365.000
CARVAJAL	\$ 2.413.092.500

Por su parte, la Superintendencia de Industria y Comercio impuso multas a las siguientes personas naturales vinculadas con las empresas sancionadas por incurrir 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, en relación con la conducta descrita en el artículo 1 de la Ley 155 de 1959 (prohibición general).

Persona natural	Cargo	Multa
Vinculadas con SCRIBE		
ANTONIO MARTÍNEZ BAEZ PRIETO	Director General del Grupo Papelero Scribe México	\$ 48.261.850
FERNANDO RINCÓN DE VELASCO	Director de Marketing para México y Centroamérica del Grupo Papelero Scribe México	\$ 48.261.850
JUAN JOSÉ OROZCO CARRERA	Director Comercial Corporativo del Grupo Papelero Scribe México	\$ 34.472.750
JORGE BARRERA CASTRO	Gerente General (2010-2012)	\$ 10.341.825
SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA	Gerente General	\$ 6.894.550
ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO	Gerente Comercial	\$ 13.789.100
MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR	Gerente de Mercadeo	\$ 6.894.550
HÉCTOR HERNÁN GASTANEDA CIFUENTES	Separador del Negocio y Puesta en Marcha del Negocio y Operaciones en México	\$ 6.894.550
ERIKA MARIED TAPIERO	Gerente Financiera	\$ 4.826.185
CECILIA TORO GÓMEZ	Coordinadora de Crédito y Cartera	\$ 3.447.275
Vinculadas con CARVAJAL		
GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA	Presidente	\$ 41.367.300
FRANCISCO EDUARDO CHAUX GARCÍA	Gerente Comercial y de Mercadeo Perú	\$ 3.447.275
MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO	Gerente Marca Mercadeo	\$ 13.789.100

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Persona natural	Cargo	Multa
	Global	
JAIRO NEL HERNANDEZ VELASCO	Gerente General Región Andina	\$ 20.683.650
FRANCISCO JAVIER RAMIREZ PRADA	Gerente Mercadeo Región Andina	\$ 8.273.460
ALVARO DE JESUS LOPEZ MORENO	Gerente Comercial Nacional Línea Económica	\$ 1.378.910
CARLOS AUGUSTO SOTO GARDONA	Gerente Comercial Papelería Colombia	\$ 13.789.100
MAURICIO ZAPATA CAICEDO	Director General Región Norte CARVAJAL México	\$ 20.683.650
MARIA ELISAMA PUENTES CANON	Gerente Nacional Crédito	\$ 10.341.825

En el mismo sentido, se archivó la investigación en contra de las siguientes personas naturales por considerar que no incurrieron 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, en relación con la conducta descrita en el artículo 1 de la Ley 155 de 1959 (prohibición general).

Una persona natural (1) vinculada con **CARVAJAL**:

- **GIOVANNA BETANCUR ROBLES**, Gerente de Productos de la Línea de Cuadernos de Valor Agregado.

Tres (3) personas naturales vinculadas con **KIMBERLY**:

- **FELIPE JOSÉ ALVIRA ESCOBAR**, Gerente General.
- **LUIS FERNANDO PALACIO GONZÁLEZ**, Gerente Comercial de Consumo.
- **CLAUDIA MARÍA BARRERA CORREA**, Líder Andina del Negocio Institucional.

En resumen, las **MULTAS TOTALES IMPUESTAS** fueron las siguientes:

Sanciones - Personas jurídicas

Persona jurídica	Multa
KIMBERLY	\$ 29.646.565.000
SCRIBE	\$ 11.720.735.000
CARVAJAL	\$ 14.823.282.500

Sanciones - Personas naturales

Persona natural	Multa
Vinculadas con KIMBERLY	
FELIPE JOSÉ ALVIRA ESCOBAR	\$ 241.309.250
LUIS FERNANDO PALACIO GONZALEZ	\$ 182.705.575
Vinculadas con SCRIBE	
ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO	\$ 286.123.825
FERNANDO RINCÓN DE VELASCO	\$ 286.123.825
JUAN JOSÉ OROZCO CARRERA	\$ 220.625.600
JORGE BARRERA CASTRO	\$ 58.603.675
SILVIO ALBERTO CASTRO SPADA FORRA	\$ 51.709.125
ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO	\$ 82.734.600
MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR	\$ 41.367.300
ERIKA MARIED TAPIERO	\$ 4.826.185
CECILIA TORO GÓMEZ	\$ 3.447.275
HÉCTOR HERNÁN CASTANEDA CIFUENTES	\$ 48.261.850
Vinculadas con CARVAJAL	
GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA	\$ 248.203.800

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Persona Natural	Multa
FRANCISCO EDUARDO CHAUX GARCÍA	\$ 20.683.650
MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO	\$ 89.629.150
JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO	\$ 124.101.900
FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA	\$ 56.535.310
ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO	\$ 8.273.460
CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA	\$ 89.629.150
EUGENIO CASTRO CARVAJAL	\$ 310.254.750
GERMÁN VARELA VILLEGAS	\$ 213.731.050
MAURICIO ZAPATA CAICEDO	\$ 124.101.900
VICTORIA EUGENIA ARANGO MARTÍNEZ	\$ 224.072.875
MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN	\$ 10.341.825

Adicionalmente, la Resolución Sancionatoria ordenó archivar la actuación administrativa en favor de todas las personas jurídicas y naturales investigadas en relación con la infracción del artículo 46 del Decreto 2153 de 1992.

De acuerdo con lo expuesto en la Resolución Sancionatoria, respecto de la infracción del numeral 1 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992, la Superintendencia de Industria y Comercio encontró probado dentro del trámite administrativo que entre 2001 y 2014 existió un acuerdo anticompetitivo (cartel empresarial) para la fijación directa e indirecta de los precios de los cuadernos para escritura, cuyos participantes fueron **CARVAJAL** y **KIMBERLY** (desde 2001 y hasta 2011) y **CARVAJAL** y **SCRIBE** (desde 2011 hasta 2014).

En conclusión, desde 2001 y hasta agosto de 2011, el acuerdo cartelista fue sostenido entre **CARVAJAL** y **KIMBERLY** y después de agosto de 2011, dado que **KIMBERLY** vendió su línea de cuadernos a **SCRIBE**, el cartel empresarial se desarrolló entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, quienes continuaron con esa práctica ilegal hasta inicios de 2014, fecha en que se iniciaron las indagaciones preliminares de la Superintendencia de industria y Comercio y que reposan en este expediente.

Dicho cartel empresarial operó como una verdadera estructura ilegal encubierta, destinada a burlar el régimen de protección de la libre competencia económica y estuvo interiorizada o incrustada en el ADN empresarial de sus participantes, al punto de ser incentivado y premiado entre sus empleados y más altos directivos.

Así mismo, se encontró acreditada la existencia de varias conductas anticompetitivas que vulneraron el artículo 1 de la Ley 155 de 1959 (prohibición general), en particular, acuerdos relacionados con estrategias de comercialización, políticas de mercadeo, estrategias financieras y de crédito, así como la restricción conjunta del abastecimiento y distribución de los cuadernos.

Se demostró en la Resolución Sancionatoria que se trató de una compleja y sofisticada estructura ilegal, diseñada a lo largo de los muchos años que duró el cartel empresarial (14 años) y que tuvo como finalidad violar la libre competencia económica, en detrimento del bienestar general de los consumidores colombianos, del buen funcionamiento de los mercados y los distintos sectores de la economía, así como de la eficiencia económica.

SEGUNDO: Que **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA**, **VICTORIA EUGENIA ARANGO MARTÍNEZ**, **EUGENIO CASTRO CARVAJAL**, **FRANCISCO EDUARDO CHAUX GARCÍA** y **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA**, presentaron de forma extemporánea sendos recursos de reposición contra la Resolución No. 54403 de 2016, los cuales fueron rechazados mediante la Resolución No. 60991 del 19 de septiembre de 2016.

TERCERO: Que dentro del término legal, **CARVAJAL**, **MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN**, **MAURICIO ZAPATA CAICEDO**, **GERMÁN VARELA VILLEGAS**, **MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO**, **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO**, **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** y **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO**, interpusieron recursos de reposición contra la Resolución Sancionatoria solicitando su revocación total o parcial.

A continuación, se expondrán los diferentes argumentos planteados por cada uno de los recurrentes.

3.1. Argumentos planteados por CARVAJAL

CARVAJAL solicitó revocar íntegramente la Resolución Sancionatoria y, en su lugar, archivar la actuación administrativa. Subsidiariamente solicitó revocar los artículos primero, segundo, cuarto, numeral 4.1 y quinto, numeral 5.1. de la Resolución Sancionatoria, en cuanto a la responsabilidad endilgada a **CARVAJAL**; y el artículo tercero en lo que respecta a que **KIMBERLY** y **SCRIBE** cumplieron con los compromisos adquiridos en el Programa de Beneficios por Colaboración.

Adicionalmente, en defecto de las pretensiones subsidiarias, solicitó que se modifique el artículo cuarto, numeral 4.1 y el artículo quinto, numeral 5.1. de la Resolución Sancionatoria, disminuyendo las multas impuestas a **CARVAJAL**.

3.1.1. Argumentos relacionados con el debido proceso y la presunción de inocencia

- Luego de plantear una serie de consideraciones generales sobre el debido proceso, la presunción de inocencia y los derechos fundamentales, **CARVAJAL** manifestó que su derecho de defensa y el de sus funcionarios fue vulnerado por las siguientes conductas:

La Delegatura para la Protección de la Competencia (en adelante la Delegatura) negó la práctica de unos testimonios solicitados por **CARVAJAL**, con el argumento de que los testigos eran investigados. A su vez, de oficio, decretó la ratificación de unos testimonios recaudados durante la averiguación preliminar de personas que ostentan la condición de investigados, lo cual derivaría en la ilegalidad de los testimonios practicados, en razón de la doble condición de quienes los rindieron como testigos y a su vez eran investigados. Así mismo, negó un dictamen pericial.

Indicó que se decretaron dos (2) testimonios que finalmente no fueron practicados, los cuales tenían relación con los hechos objeto de la investigación. Sobre el particular señaló que el testimonio de **JUAN JOSÉ OROZCO CARRERA** era importante para controvertir su dicho, en tanto fue uno de los participantes en el Programa de Beneficios por Colaboración. En el caso de **FRANCISCO EDUARDO CHAUX GARCÍA** (Gerente Comercial y de Mercadeo Perú **CARVAJAL**), que también fue investigado, debe tenerse presente que el testimonio es un medio de defensa que tiene el acusado para exponer su versión y dar sus explicaciones.

No se permitió el acceso a todos los documentos relacionados con las delaciones de **KIMBERLY** y **SCRIBE**, ni tampoco se trasladaron en su totalidad dichos expedientes a la presente actuación administrativa. Lo anterior, originó, según **CARVAJAL**, una nulidad de la decisión adoptada. Sobre el particular, indicó que el argumento no tiene que ver con la reserva del expediente de delación, sino con la decisión de **CARVAJAL** de determinar cuáles pruebas obrantes en el expediente pueden respaldar sus argumentos.

Se vulneró el debido proceso y la presunción de inocencia de **CARVAJAL**, pues no pudo conocer en forma oportuna la totalidad de las pruebas en su contra, teniendo en cuenta que la información obrante en medio magnético tiene un término de tres (3) a cinco (5) días hábiles para ser entregada al solicitante.

Las recomendaciones del Informe Motivado se basaron en gran medida en testimonios practicados en la averiguación preliminar y no sobre su ratificación dentro de la investigación. Al respecto, planteó que solamente podían utilizarse como pruebas los testimonios recaudados en la averiguación preliminar que hayan sido legalmente ratificados en el marco de la investigación administrativa. Así mismo, señaló que en virtud del principio de necesidad de la prueba deben desecharse todas las pruebas testimoniales practicadas en la etapa preliminar que no fueron ratificadas en su integridad durante la investigación.

En el Informe Motivado y en la Resolución Sancionatoria se cita el testimonio de **RAQUEL SERNA MARTÍNEZ**, el cual no fue decretado ni practicado, situación que impidió ejercer el derecho de contradicción y el derecho de defensa.

El Despacho llegó a conclusiones carentes de pruebas. En concreto, las pruebas que reposan en el expediente no demuestran un cartel de casi catorce (14) años entre las empresas investigadas. Las falencias probatorias las llena el Despacho con lo que considera pudo o debió haber pasado. No existe prueba de las 26 reuniones que se debieron realizarse según la hipótesis del Despacho, ni tampoco reposa en el expediente documento auténtico que demuestre el intercambio de listas de precios y la confirmación de lo acordado. Tampoco existe prueba de los efectos en el mercado. Las cifras reales y los estudios de mercado demuestran lo contrario. Sobre el particular, afirmó que

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

se le vulneró el derecho de defensa en la medida en que no se contrastaron las pruebas presentadas y se le exigió "(...) *la prueba imposible de demostrar qué no se habló en las reuniones que los delatores dicen que ocurrieron (...)*"².

En la Resolución de Apertura de la Investigación con Pliego de Cargos no se incluyeron los hechos que para la Delegatura podrían constituir vulneraciones del régimen de libre competencia, situación que hizo imposible ejercer el derecho de defensa ya que la petición de pruebas se hizo respecto de los hechos, cargos y pruebas contenidos en la Resolución de Apertura de la Investigación con Pliego de Cargos. Adicionalmente, indicó que con posterioridad a la apertura de la investigación se modificaron y adicionaron hechos que para la Delegatura eran ilegales.

Sostuvo que se vulneró el principio de congruencia por cuanto en la Resolución de Apertura de la Investigación con Pliego de Cargos no se trascibieron todos los elementos probatorios, lo cual hizo imposible ejercer en debida forma el derecho de defensa de **CARVAJAL**. Al respecto indicó que la Resolución Sancionatoria no se basó en los hechos sobre los cuales se estructuró la acusación y lo que las pruebas demostraron, sino sobre las tesis de la Superintendencia de Industria y Comercio basados en hechos manifestados por una de las partes y algunas pruebas aportadas por estas, sin contrastar todas las pruebas presentadas por **CARVAJAL**.

Afirmó que los testimonios practicados a los funcionarios de **KIMBERLY** y **SCRIBE**, en su condición de delatores, no son plena prueba, por cuanto sometidos a las reglas de la sana crítica no resultan creíbles y por consiguiente, su valoración fue equivocada por sus múltiples contradicciones e inconsistencias.

Sostuvo que los testimonios de esos funcionarios no son plena prueba, máxime si se tiene en consideración que dichas compañías actúan en esta investigación como deladoras, razón por la cual, sus declaraciones deben ser apreciadas bajo las reglas de la sana crítica y en conjunto con el resto de pruebas que obran en el expediente. Planteó que esos testimonios no deben ser desechados sino valorados con mayor cuidado y contrastados con las demás pruebas. Al respecto, señaló que los casi 14 años de existencia de cartel empresarial se soportaron únicamente en un "trozo de papel" supuestamente elaborado por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) y cuatro (4) listas apócrifas que no se sabe cómo se aportaron ni quién las elaboró.

No se valoraron los testimonios íntegramente, únicamente se valoraron los de los delatores de manera parcial, escogiendo los apartes que se acomodaban a la Resolución de Apertura de Investigación con Pliego de Cargos y sin contrastarlos con las pruebas aportadas por **CARVAJAL**. Particularmente, señaló que a efectos de la valoración probatoria se aisló el testimonio de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**).

Se otorgó credibilidad a testigos de oídas por encima de pruebas directas que contradijeron lo declarado por aquellos testigos. Además, deben valorarse con especial cuidado los testimonios de los delatores, ya que su objetividad se encuentra comprometida en razón de los eventuales incentivos que recibirían.

Indicó que fue sancionado por una tentativa de acuerdo, que es lo único que estaría demostrado, la cual no es ilegal, tal como lo reconoció la Superintendencia de Industria y Comercio en la Resolución No. 29305 de 2000.

No existe evidencia económica que demuestre la existencia de un acuerdo de precios, lo cual es un indicio "muy poderoso" de que el cartel empresarial no existió. Aunado a lo anterior al existir duda razonable y con base en el principio de presunción de inocencia debe concluirse que no existe responsabilidad de **CARVAJAL**.

3.1.2. Argumentos relacionados con la ausencia de pruebas para demostrar el cartel empresarial

- No existió ningún acuerdo restrictivo de la competencia celebrado entre 2002 y 2014. No existe prueba que lo demuestre. La Superintendencia de Industria y Comercio no logró acreditar año a año la existencia del acuerdo. Por ejemplo, entre 2002 y 2006 no existe prueba de la celebración de acuerdos. Las pocas versiones de los testigos que existen son contradictorias y confusas. No hay plena prueba de lo que se habló en las reuniones, de quiénes asistieron, de los acuerdos que

² Folio 6892 del cuaderno No. 32 público del expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

se hicieron, de cómo se cumplieron y tampoco hay prueba económica que demuestre su existencia.

- De las veintiséis (26) reuniones que afirma la Superintendencia de Industria y Comercio existieron para acordar precios e intercambiar listas, solo existen cuatro (4) listas de las cuales dos (2) son cuestionadas por peritos documentólogos, no existe prueba de que el autor hubiera sido **CARVAJAL** y no demuestran nada diferente a unas cifras que contienen.
- No existe prueba del acuerdo de precios al que se refiere el Despacho, ni mucho menos que fuera cumplido; por el contrario, las pruebas del expediente demuestran la existencia de un mercado en competencia en donde **CARVAJAL** tomó sus propias decisiones. Adicionalmente, no existe prueba que indique que en el segmento premium hubiera existido incremento. Tampoco existe prueba de paridad en los precios de lista o de salida de las empresas y que ese precio se hubiera ofrecido a los consumidores. Igualmente, no existe prueba de que no se hubieran otorgado descuentos a los consumidores o que sólo se hubiera ofrecido descuentos hasta el 35% en los cuadernos obsoletos, y menos existe prueba de la reclasificación de clientes.
- En la investigación no existe una sola cifra, estudio económico o financiero que respalde la tesis de la existencia de un acuerdo cartelista de precios, pese a que en otras investigaciones realizadas por la Superintendencia de Industria y Comercio el material probatorio es abundante.
- El Despacho desestimó, sin validar ni contrastar, la información económica que indica que no existieron los indicios de un acuerdo de precios. Los estudios demuestran que el mercado presentó crecimiento de competidores, disminución del precio de los cuadernos y que **CARVAJAL** perdió participación en el mercado entre 2002 y 2014.
- Con base en las tres (3) etapas del acuerdo de precios que identificó el Despacho, planteó lo que considera inconsistencias, contradicciones e imprecisiones de las pruebas empleadas por la Superintendencia de Industria y Comercio. Para el periodo 2002 a 2006, las pruebas en que se basó el Despacho no dan lugar a la existencia de un cartel empresarial. En particular, la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) no es creíble dado que incurre en recurrentes contradicciones respecto de las circunstancias de tiempo, modo y lugar en que se habrían presentado los supuestos acuerdos anticompetitivos.
- **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) no cumplió la ciencia del dicho del declarante, en la medida en que no identificó las razones por las cuales tuvo conocimiento de los hechos objeto de su declaración. Sobre el particular citó lo que considera diferentes apartes de la declaración en los que la declarante no tenía conocimiento de las razones por las que conocía los hechos que narró al Despacho.
- La narración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) no es presentada de manera espontánea, ni con precisión de la fuente de conocimiento. Existe un contraste entre la precisión de memoria con que **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** pretende detallar los aspectos con que incrimina a **CARVAJAL** y su verdadera capacidad de recordar los hechos.
- **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**), además de no recordar en qué año se retiró como ejecutivo de ventas de **SCRIBE**, solo tuvo presente 5 o 6 reuniones, pese a que manifestó que se realizaban 2 o 3 por año. En el mismo sentido, a pesar de señalar que tenía memoria fotográfica, en ocasiones indicó no tener claro aspectos de los hechos que declaró.
- Las respuestas de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) en su declaración no fueron cabales y dejaron gran incertidumbre respecto de todo lo que declaró. Al respecto, señaló que en la referida declaración no dudó en describir cómo se realizaban los intercambios de listas de precios, pero al mismo tiempo al ser preguntada cómo habían ocurrido esos intercambios en las reuniones a las que ella asistió, rehusó responder o negó acordarse. Así mismo, indicó que la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** sobre la primera reunión a la que asistió, y en la que supuestamente se habló de precios, deja una gran incertidumbre sobre lo que manifestó. Esa misma incertidumbre se desprende de los apartes de su declaración referentes a que **KIMBERLY** se dedicaba a conseguir las listas de **CARVAJAL**.
- **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) omitió circunstancias relevantes para la valoración de su declaración. En particular, no se pronunció sobre los esquemas

internos de implementación del acuerdo cartelista respecto de cada una de las compañías involucradas, lo cual hubiera sido relevante para creer en su declaración. De igual forma, nunca preciso cuáles fueron las dos reuniones que se realizaban cada año en el marco del acuerdo cartelista de precios.

- El testimonio de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** no puede ser creíble dado que incurrió en respuestas contradictorias en relación con las reuniones con **D'VINNI**; así como en la referente a los supuestos acuerdos para no dar regalos y para reducir el número de promotoras.

3.1.3. Argumentos relacionados con el acuerdo para la fijación de precios

- Sobre los primeros contactos del acuerdo cartelista de precios relatado en la Resolución Sancionatoria, **CARVAJAL** indicó que el correo electrónico interno del 21 de agosto de 2001 denota solo una intención de realizar un acuerdo cartelista, es decir, según **CARVAJAL**, solo una tentativa de conformación de un cartel empresarial. No existe prueba alguna de la realización de la reunión mencionada en el correo electrónico ya referido.
- A diferencia de lo manifestado por el Despacho, las pruebas indican que la reunión celebrada en el Restaurante Los Girasoles de Cali fue simplemente un encuentro social, presionado por **KIMBERLY** y para nada relacionado con un acuerdo anticompetitivo. Lo anterior se corrobora con el testimonio de **EUGENIO CASTRO CARVAJAL** (Vicepresidente Corporativo **CARVAJAL**), el cual no fue valorado por el Despacho, con la declaración de **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**) y con el correo de este último enviado a sus jefes el 5 de febrero de 2002, donde se advierte que fue **KIMBERLY** quien contactó a **CARVAJAL**.
- Sobre la fijación directa de precios de los cuadernos del segmento premium manifestó que a partir del correo electrónico del 18 de febrero de 2002, no es posible concluir que el objeto de la reunión era promover el aumento de precios, pues en dicho mensaje no existe ninguna alusión a la existencia de un acuerdo cartelista. Tampoco es posible concluir del mencionado correo que **CARVAJAL** solicitó coordinar una reunión con **KIMBERLY**; lo que se advierte de él es que se trataba de otra reunión.
- Los correos electrónicos de 2002, a partir de los cuales el Despacho concluyó la existencia de estrategias entre **CARVAJAL** y **KIMBERLY** para fijar precios netos y descuentos para los clientes, no permiten llegar a tal conclusión. La referencia que se hace en uno de los mensajes a sondear el tema con **KIMBERLY** no demuestra la existencia de un cartel empresarial. Sondear para ese caso era que se iba a revisar el mercado, no que se estaba en el marco de un acuerdo cartelista anticompetitivo.
- En relación con la cadena de correos electrónicos del 21 de mayo de 2004, entre funcionarios de **CARVAJAL** tampoco permite concluir, como lo hizo el Despacho, la existencia de un acuerdo cartelista anticompetitivo entre **CARVAJAL** y **KIMBERLY**, pues no existe prueba de que la determinación de establecer un diferencial entre el 10% y el 15% con marcas propias, fuera una decisión tomada por **CARVAJAL** en conjunto con **KIMBERLY** en el marco de un cartel directo o indirecto de precios.
- Las pruebas obrantes en el expediente indican que no fue posible la periodicidad de las reuniones por más de una década que se mencionan en la Resolución Sancionatoria. Al respecto, señala que la declaración de **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**) no es creíble dado que el declarante no supo si hubo o no reuniones y su periodicidad. Lo único que demuestra la declaración mencionada son dudas respecto de la continuidad de los contactos entre las compañías, además no existe prueba de cada una de las dos reuniones que supuestamente se realizaron todos los años.
- No es cierto que el objeto de la reunión celebrada con **D'VINNI** hubiese sido para lograr un consenso entre **CARVAJAL** y **KIMBERLY**. Por el contrario, es la muestra de que era y es un mercado en competencia y que **D'VINNI** creyó que lo habían invitado con otros fines. En ese sentido, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) en su declaración indicó que no hubo ningún tipo de acuerdo cartelista con **D'VINNI**.
- No se tuvieron en cuenta pruebas que llevarían a conclusiones diferentes a las que se llegó en la Resolución Sancionatoria. En relación con el periodo 2002 a 2006, **EUGENIO CASTRO CARVAJAL** (Vicepresidente Corporativo **CARVAJAL**) declaró que asistió a una sola reunión con

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

funcionarios de **KIMBERLY**, cuyo objetivo era explorar la posibilidad de adquirir las compañías, pero nunca la creación de un cartel empresarial. Dicha reunión fue eminentemente de carácter social, tal y como supuestamente lo manifestaron **LUIS FERNANDO PALACIO GONZÁLEZ** (Gerente Comercial de Consumo **KIMBERLY**) y **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global de Mercadeo **CARVAJAL**), en sus declaraciones.

- No existe prueba de la existencia de reuniones entre 2002 y 2007, y menos con una frecuencia de dos (2) veces por año. Por el contrario, del testimonio de **LUIS FERNANDO PALACIO GONZÁLEZ** (Gerente Comercial de Consumo **KIMBERLY**) se tiene que no hubo reuniones entre 2001 y 2010. En el mismo sentido, según el testimonio **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**) nunca sostuvieron conversaciones con representantes de los competidores para acordar aspectos relacionados con descuentos y precios.
- No hay pruebas de la supuesta reunión entre **CARVAJAL** y **D'VINNI** a partir de la cual el Despacho afirma que se encuentra demostrada la existencia de un contacto permanente entre **KIMBERLY** y **CARVAJAL**. Las pruebas en las que se apoya el Despacho son inconsistentes, en particular, el testimonio de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**), quien ni siquiera se acordaba de la reunión. Este testimonio además no es creíble, dado que se equivocó en cuanto a los asistentes a la reunión, mencionando que habían asistido personas que no pudieron haber asistido como **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**) y **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA** (Gerente Mercadeo Región Andina **CARVAJAL**). De igual forma, mencionó que había asistido **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA**, quien para la época (2007) ya se había retirado de **KIMBERLY**. Adicionalmente, **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) negó la reunión.
- No es posible un acuerdo cartelista para fijar precios en el segmento *premium* 2007 - 2010, ya que las grandes cadenas tienen poder de negociación. Los descuentos a los almacenes de cadena son imposibles de verificar porque son secretos, ya que eran reconocidos a través de una nota crédito al momento de facturación. Así se corrobora con la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**).
- El Despacho desechó todas las pruebas que apuntaban a señalar que una de las cuatro listas que se utilizan para demostrar el cartel empresarial, según **CARVAJAL**, era falsa o al menos no podía dársele credibilidad, argumentando que no se tachó de falso el documento en su momento. Olvida el Despacho que es su deber investigar y llegar a la verdad, la Superintendencia de Industria y Comercio no es contraparte de los investigados y su deber es valorar todas las pruebas dentro de las reglas de la sana crítica.
- La norma del Código General del Proceso que se invoca para fundamentar el rechazo de las pruebas de la falsedad de las listas no es aplicable a la presente actuación. Las normas aplicables son el artículo 21 de la Ley 1340 de 2009 y el artículo 40 de la Ley 1437 de 2011, en virtud de las cuales no es posible descartar las pruebas solicitadas por **CARVAJAL**.
- No hay ninguna prueba que demuestre que las otras tres listas sean de **CARVAJAL** o hayan sido enviadas por esta compañía o alguno de sus funcionarios sino que corresponden posiblemente a un montaje para hacerlas pasar como de **CARVAJAL**. Adicionalmente, planteó que las listas no son documentos auténticos y que a partir de ellas no es posible concluir una dinámica cartelista, ya que los descuentos eran secretos y se negociaban con cada cliente; y los productos de las listas no corresponden a las denominaciones que utiliza **CARVAJAL** para sus productos. Al respecto señaló que la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) demuestra que las listas de precios pueden ser conseguidas en el mercado, no son privadas y pueden ser construidas por los agentes del mercado.
- **KIMBERLY** y **SCRIBE** son dos empresas diferentes de las que no puede afirmarse que se "heredó" un acuerdo cartelista. No puede predicarse la existencia de una figura jurídica que implique cesión.
- La reunión entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** de septiembre de 2011, no consistió en un acuerdo empresarial de precios sino en otra reunión social. La cadena de correos que analizó el Despacho sobre dicha reunión no permite concluir que hubiera tenido como propósito pactar acuerdos cartelistas anticompetitivos. Por el contrario, demuestran todo lo contrario, esto es, que la reunión no tenía para **CARVAJAL** un propósito específico, y mucho menos uno anticompetitivo, pues era un encuentro social. Sobre el particular, no concuerda con la dinámica de un cartel empresarial de más de diez (10) años que planeta la Superintendencia de Industria y Comercio, el hecho de que

ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO (Gerente Comercial Nacional Línea Económica **CARVAJAL**) no supiera a qué iba a la reunión o para qué era la reunión.

- Hay muchas pruebas que indican que en la reunión de septiembre de 2011, no hubo ningún acuerdo cartelista de precios. De la declaración de **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) se demuestra que la reunión fue de carácter social, entre colegas, que comparten preocupaciones en un mercado competido, declaración que fue reiterada en la investigación.
- Sobre la misma reunión, el testimonio de **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del Grupo Papelero **SCRIBE** México) no resulta confiable, pues su conocimiento de los hechos sobre la reunión fue de oídas. De igual forma, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) declaró que en la reunión no se llegó a ningún acuerdo y **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**), señalado como uno de las asistentes por parte de **CARVAJAL**, negó que hubiera existido a un acuerdo cartelista.
- La hoja de cuaderno manuscrita por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) que dataría del 4 de mayo de 2012 no contiene ninguna mención relacionada con **CARVAJAL**, ni mucho menos algo que tenga que ver con la existencia de un acuerdo cartelista anticompetitivo
- No hubo un acuerdo cartelista de precios porque **KIMBERLY** y **SCRIBE**, cada uno en su época, seguían los precios de **CARVAJAL**, que era el líder en el mercado, de lo cual da cuenta el testimonio de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**).
- El correo del 10 de noviembre de 2012 no refleja la realidad del mercado, pues en la línea de cuadernos económicos no era posible un acuerdo y **SCRIBE** no era un actor a tener en cuenta en ese mercado. Así lo corrobora la declaración de **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General **SCRIBE**). Igualmente, **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo **SCRIBE**) indicó en su declaración que en cuadernos económicos el acuerdo cartelista no se cumplía pues *"...cada quien tenía que defender lo que tenía que vender..."*
- El correo electrónico del 10 de noviembre de 2012, mencionado en la página 67 de la Resolución Sancionatoria, no es más que un reflejo del ambiente de competencia que se vivía en el mercado. Sobre el particular, no es correcto considerar que la referencia que se hace a los amigos en el correo sea de **CARVAJAL**. Sobre este tema, debe descartar el testimonio de **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General **SCRIBE**) por haber sido influenciado por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**).
- Desconociendo los principios de apreciación de la prueba y las reglas de la sana crítica, el Despacho le otorgó valor a la declaración de **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) en lo que favoreció a su hipótesis y no en lo referente a que esta persona afirmó que la reunión del 4 de mayo de 2012 no fue para realizar ningún tipo de acuerdo cartelista. De la misma forma, el Despacho desconoció lo dicho por **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA**, a quien el Despacho no le perdonó que no recordara un suceso en un determinado sentido.
- El Despacho tuvo por demostrada una reunión en junio de 2013 a partir de los testimonios de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) y **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo **SCRIBE**), no obstante, dicha reunión en esa fecha carece de sentido dado que para ese momento todo debía estar definido en los distintos canales para el público. Al respecto, cabe recordar que los testimonios son coincidentes en que el mercado de los cuadernos es cíclico y que las ventas se realizan antes de que los colegios inician clases en febrero y agosto.
- En relación con la reunión del 4 de mayo de 2012, en la que supuestamente se fijaron precios de salida de los cuadernos económicos e intermedios, la única prueba que existe es la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) y una hoja con apuntes, la cual solo demuestra los apuntes de esta persona en relación con una reunión sostenida con su jefe. En contraste, se encuentran las declaraciones de **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**), **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica **CARVAJAL**) y **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA**

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

(Gerente Mercadeo Región Andina **CARVAJAL**), quienes negaron haber participado en reuniones con **SCRIBE** para llegar a algún tipo de acuerdo cartelista de precios.

- En relación con los precios que supuestamente se habrían convenido en la reunión del 4 de mayo de 2012 para la venta de los cuadernos grapados de 100 hojas a \$500, cosidos a \$800 y espirales a \$1.200, no corresponden con los anotados en la hoja de cuaderno manuscrita por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO**, ya que en ellos se observan las siguientes cifras: \$420, \$603 y \$655.
- El Despacho insistió en un correo electrónico del 7 de mayo de 2012 como prueba de un presunto acuerdo. Dicho correo no supera la carga probatoria en cabeza de la Superintendencia de Industria y Comercio, en la medida en que su contenido no hace referencia a ningún tipo de acuerdo cartelista sino a una reunión sostenida entre **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) y **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General **SCRIBE**). Sobre el particular, anota que la "lista de **SCRIBE**", pudo haber surgido de las discusiones entre estas dos personas, quienes acordaron los precios de salida de sus productos.
- La declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) dice lo contrario a lo que entendió el Despacho. Para **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) no existió acuerdo en el segmento de cuadernos económicos. La competencia en el sector del cuaderno económico hace poco creíble la realización de un acuerdo. Lo anterior se corrobora con la declaración de **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY** de **KIMBERLY**).
- El Despacho concluyó erróneamente, según **CARVAJAL**, que existió una reunión el 16 de septiembre de 2013 con el fin de fijar los precios mínimos de los cuadernos para escritura en el segmento económico e intermedio. Lo que demuestran los testimonios en que se basó el Despacho demuestra que existieron reuniones pero que no hubo acuerdo. Así, **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo **SCRIBE**) afirmó que *"...en realidad y en la ejecución nunca se cumplían los acuerdos de precios..."*.
- Sobre la anterior reunión deben tenerse presentes los testimonios de **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**), **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina **CARVAJAL**), **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica **CARVAJAL**) y **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA** (Gerente Mercadeo Región Andina **CARVAJAL**), pues de todos ellos se concluye que no existió ningún acuerdo.
- El perito economista **RAÚL JOSÉ BUITRAGO ARIAS** fue claro en explicar las razones por las que no existió cartel empresarial, indicando que los principales clientes de **CARVAJAL**, Éxito y Panamericana, tuvieron negociaciones distintas.
- Con base en el testimonio de **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) se acreditó por el Despacho una supuesta política de no descuentos al consumidor final, sin que exista prueba de ello. De hecho, el declarante expresamente indicó que no existieron acuerdos cartelistas.
- La fotografía sobre descuentos en colores, se refiere a un mercado que no hace parte de la investigación, pero que no obstante el Despacho la tuvo como prueba sobre la base del testimonio de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**), que dice lo contrario a lo que concluyó el Despacho, ya que **SCRIBE** no participaba en el mercado de los colores. Lo único que se demuestra con la fotografía y el correo electrónico es que **CARVAJAL** desarrolló una estrategia en el mercado, con la cual no estaba de acuerdo **SCRIBE**.
- Sobre el correo electrónico del 17 de enero de 2012, dice algo diferente a lo que interpretó el Despacho. En dicho correo electrónico **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**), informa a un colega lo que está sucediendo en el mercado y la posición de la competencia, sin que en ningún momento se refiera a algún tipo de acuerdo cartelista. Sobre el particular, señaló que **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** se contradijo en su testimonio cuando afirmó que existía un acuerdo cartelista.
- De la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) no es posible concluir, como lo hizo el Despacho, que el acuerdo cartelista se dio desde la reunión del

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

14 de septiembre de 2011 y se ratificó en la reunión del 4 de mayo de 2012, pues la declarante nunca se refirió a que hubiera un acuerdo ilegal vigente. En cualquier caso, el testimonio de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** es inconsistente.

- No vender barato es una política comercial que no merece reproche. De no ser así, no existirían cuadernos de alta gama en el mercado.
- Los mensajes de *Whatsapp* que valoró el Despacho para demostrar su hipótesis de un acuerdo cartelista, muestran una situación de mercado en competencia, o que **SCRIBE** reaccionó ante una estrategia hasta ese momento desconocida de un competidor. El Despacho debe analizar el resto de mensajes de *Whatsapp* donde se denota un ámbito de competencia.
- El Despacho no tuvo en cuenta los testimonios de **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**), **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina **CARVAJAL**), **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica **CARVAJAL**) y **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA** (Gerente Mercadeo Región Andina **CARVAJAL**), los cuales descartan la existencia de un acuerdo cartelista entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**.
- **FABIO ARAGÓN** (Jefe de Compras, de Producción y Planeación de **CARVAJAL**) en su testimonio dejó claro que su trabajo en **CARVAJAL** siempre estuvo enmarcado en función de la competencia y nunca varió en virtud de ninguna orden relativa a la ejecución de algún cartel empresarial.
- El cargo relacionado con reclasificación de clientes y fijación de descuentos a cuadernos obsoletos se demostró con los testimonios de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) y **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo **SCRIBE**), así como con el correo electrónico del 7 de mayo de 2012, remitido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General **SCRIBE**) y una hoja casi ilegible.
- De la hoja de cuaderno manuscrita por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**), que dataría del 4 de mayo de 2012, no es posible concluir que la misma refleje una reunión específica donde se haya planteado el tema de reclasificación de clientes y mucho menos que sea de la fecha mencionada. Tampoco es posible establecer que la hoja era de la agenda de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO**, de hecho, la hoja no concuerda con las características de la agenda.
- Como se reconoció en la Resolución Sancionatoria, sobre la reclasificación de clientes no hubo acuerdo cartelista, fue una iniciativa de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) y no existe prueba de que **CARVAJAL** la hubiera aceptado.
- Las pruebas utilizadas por el Despacho no demuestran la existencia de un acuerdo cartelista para no otorgar descuentos mayores al 35% en los cuadernos obsoletos. Los correos electrónicos y testimonios valorados por el Despacho solo dan cuenta de un ambiente competencia entre las compañías.
- La manera de trabajar de **CARVAJAL** no es consistente con la existencia de los acuerdos cartelistas anticompetitivos que indicó el Despacho, ni con la idea de que se hubieran intentado.
- No es posible la existencia de un acuerdo cartelista por 13 años, sin que se presenten efectos en el mercado. No existe prueba del porcentaje para las listas *premium*, ni cuál fue el precio mínimo de salida de los cuadernos económicos e intermedio y tampoco que no se concedieron descuentos. Así mismo, no se acreditaron reclasificaciones, ni cuál fue el descuento para clientes de cuadernos obsoletos.

3.1.4. Argumentos relacionados con el acuerdo para no vender cuadernos en consignación

- Respecto del cargo relacionado con el supuesto acuerdo para no vender en consignación cuadernos para escritura, la Superintendencia de Industria y Comercio concluyó con base únicamente en unos apuntes de la supuesta "agenda personal" de una de las investigadas, un correo electrónico y dos extractos testimoniales, que además de ser contradictorios e imprecisos, si acaso darían cuenta de una situación fáctica concreta que se dio con el Éxito en 2012, pero no

que se trató de una conducta concertada, continuada y coordinada, omitiendo valorar pruebas que dan cuenta de lo contrario.

- No hay ninguna prueba que acredite que se hubiera realizado efectivamente el supuesto acuerdo, pues tal y como se evidencia de las mismas pruebas que usa la Resolución Sancionatoria la razón por la cual **SCRIBE** no vendió en consignación cuando el Éxito se lo solicitó fue porque el sistema de facturación que tiene dicha compañía impide que se venda en esa modalidad. Por parte de **CARVAJAL**, la política de no vender en consignación viene de muchos años atrás. Adicionalmente, la evidencia económica da cuenta de que las relaciones de **CARVAJAL** con sus clientes, en especial el Éxito, se mantuvo sin ser afectada por los supuestos acuerdos cartelistas.

3.1.5. Argumentos relacionados con el acuerdo para la no recolección de unidades sueltas

- En relación con el supuesto acuerdo consistente en no recoger unidades sueltas, nuevamente el Despacho basó su decisión de sanción en los apuntes y en la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) y en las declaraciones de dos investigados, que son contradictorias y el Despacho las valoró de una manera incorrecta. En efecto, la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** da cuenta de que **SCRIBE** decidió no recoger unidades sueltas en el canal tradicional, mientras que **CARVAJAL** sí lo hacía. Además, la misma Superintendencia de Industria y Comercio reconoce que **CARVAJAL** tenía la política comercial de no recoger las unidades sueltas mucho antes a que se realizara la supuesta reunión en la que se habría pactado el supuesto acuerdo anticompetitivo.

3.1.6. Argumentos relacionados con el acuerdo para no refacturar productos

- El dicho de **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo **SCRIBE**) es contradictorio e insuficiente para comprobar que el acuerdo cartelista para no refacturar se cumplió.
- No existen pruebas que demuestren que se materializó el acuerdo cartelista para no refacturar. El Despacho no comprobó que se hubiera implementado en forma conjunta la política de **CARVAJAL**.
- **CARVAJAL** estableció de manera autónoma e independiente desde hace más de seis (6) años, una política que no permite que se realice la refacturación de cuadernos y esa política se ha cumplido a cabalidad.

3.1.7. Argumentos relacionados con el acuerdo para la no entrega de obsequios al consumidor final

- No se probó ningún efecto que hubiera podido tener el supuesto acuerdo cartelista de no entregar obsequios al consumidor final.
- Como parte de su proceso comercial, **CARVAJAL**, mantuvo constante la inversión en promociones y dinámicas de mercado a lo largo de los años, todo de cara a apoyar las ventas de sus clientes-canales y garantizar la rotación del producto en el mercado. Las inversiones que hizo **CARVAJAL** en entrega de obsequios a consumidor final en 2012 y 2013 se incrementó.
- El Despacho omitió valorar pruebas como el testimonio de **ÓSCAR MARINO OLAYA** (Jefe de Merchandising para la región andina de **CARVAJAL**), cuya declaración da cuenta de que el supuesto acuerdo cartelista jamás fue implementado ni cumplido.

3.1.8. Argumentos relacionados con el acuerdo sobre el número de promotores destinados para cada punto de venta

- Las pruebas con base en las cuales el Despacho consideró que existió un acuerdo cartelista para disminuir el número de promotores son insuficientes, y no contradicen las pruebas claras presentadas por la defensa que dan cuenta de la inexistencia de dicho acuerdo cartelista, por lo que el Despacho no superó la carga de la prueba que le correspondía.
- El Despacho concluyó que el supuesto acuerdo cartelista tuvo efectos únicamente con base en un fragmento de un correo electrónico interno de **CARVAJAL** que hablaba sobre el número máximo

de impulsadoras en el que se indicó que "ojalá" se pudiera implementar en esta temporada, cuando justamente se refiere a una expectativa y no a la concreción o ejecución de alguna propuesta ilegal.

- El testimonio de **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del Grupo Papelero **SCRIBE** México) no puede tomarse como base para concluir que existió un acuerdo cartelista, por cuanto describió de forma genérica lo que él creyó que ocurría en algunas reuniones, y mencionó en general que buscaban acotar las inversiones que se hacían en promotores. Igualmente, hizo explícito que a él no le constaba que se hubiera llegado a un acuerdo cartelista.
- Llegar a la conclusión de que el acuerdo cartelista para disminuir el número de promotores destinados para cada punto de venta se cumplió, con base en lo dicho por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) respecto a que el tema se puso sobre la mesa y se dijo "*listo, rebajemos y rebajamos*", no es evidencia suficiente. No existe prueba que lleve a concluir que efectivamente en la temporada A 2013, **CARVAJAL** disminuyó el número de impulsores en los cerca de 800 puntos de venta.
- El Despacho no valoró los testimonios que bajo la gravedad del juramento y sin ser tachados de sospecha, demostraron que la asignación del número de impulsadoras por punto de venta siempre ha sido una preocupación de **CARVAJAL**, ya que se requiere lograr el nivel adecuado para cada punto, en la medida en que la falta de impulsadoras puede generar problemas de servicio en cada almacén y el exceso puede generar costos extra y molestias en el consumidor final.
- Las pruebas documentales presentadas por **CARVAJAL**, en las que se refleja la inversión y el número de promotores para 2013 y 2014, dan cuenta de que contrario al supuesto acuerdo en relación con la disminución de promotoras, existió un aumento tanto en la inversión como en la cantidad de personal previsto para esta actividad.
- No puede desconocerse que en 2010 se contrató una asesoría con McKinsey a partir de la cual **CARVAJAL** ha implementado las estrategias relacionadas con el número de promotoras. Si bien el Despacho afirma que no se entiende entonces el interés de **CARVAJAL** para compartir información sobre estos temas con **SCRIBE**, lo cierto es que no desvirtúa su argumento de defensa, pues que **CARVAJAL** hubiera implementado sus estrategias de mercadeo con base en la asesoría prestada por la firma contratada no tiene nada que ver con que eventualmente se hubiera compartido información.
- De las declaraciones rendidas por **LINA SÁNCHEZ DEL CASTILLO** (Coordinadora Comercial en 2012 y 2013 de **CARVAJAL**) y por **CLAUDIA NORELA RUANO** (Coordinadora Nacional de Ventas de **CARVAJAL**), que no fueron tachadas de sospechosas, se demostró que **CARVAJAL** siguió rigurosos procedimientos y valoraciones para asignar el número de impulsores.

3.1.9. Argumentos relacionados con el acuerdo para no comprar espacios adicionales en las cadenas

- Jamás existió un acuerdo cartelista para no comprar espacios adicionales en las cadenas y mantener la inversión para ciertos clientes y por ende, jamás se materializó. En efecto, las pruebas en las que se basó el Despacho para sancionar esta supuesta conducta no son contundentes y están desvirtuadas con las pruebas aportadas por **CARVAJAL** que la Resolución Sancionatoria omitió valorar.
- En 2012 **CARVAJAL** no mantuvo la inversión en Panamericana sino que la misma se incrementó, pasando de \$608 millones en 2011 a \$654 millones en 2012, con un incremento del 7,5%, por lo tanto, es claro que la estrategia comercial de **CARVAJAL** fue autónoma y competitiva.
- Adicional a las inversiones propias que hizo **CARVAJAL** por el pago de espacios para lograr mejores ubicaciones, también realizó inversiones en publicidad en las cadenas, no solo con presencia en publicaciones de los clientes sino en espacios resaltados o de mejor ubicación. La inversión en publicidad en las cadenas aumentó de 2011 a 2012, con un incremento promedio del 14% y de 2012 a 2013 con un incremento del 12%, lo que desmiente la posible existencia de un acuerdo cartelista.
- Ante los argumentos y pruebas presentadas por **CARVAJAL**, el Despacho se limita a afirmar que no desmienten las supuestas pruebas directas del comportamiento, cuando de ninguna de las

pruebas que sustentan la sanción se puede concluir sin lugar a duda la existencia de algún comportamiento restrictivo.

3.1.10. Argumentos relacionados con el acuerdo para intercambiar información de estrategias financieras y de crédito

- El sentido y alcance de lo que se trataba en el comité de crédito no tuvo y no podría tener las consecuencias que el Despacho le atribuye, tales como el supuesto objetivo de seleccionar buenos o malos clientes o el efecto de cierre de mercado a determinados agentes.
- El entendimiento de que el Comité de Crédito tuviera el alcance señalado en la Resolución Sancionatoria es errado por cuanto se desprendería que: (i) los clientes morosos son un grupo de consumidores privilegiados a quien hay que proteger; (ii) ese grupo desarrolló un derecho relevante para el sistema económico, consistente en la prerrogativa de defraudar o no pagar sus deudas con un número indeterminado de oferentes; y (iii) existe un objetivo no escrito en la Ley 1340 de 2009 para la aplicación de las disposiciones sobre competencia, consistente en que los empresarios obren lo más desinformados posible, con tal de que las respuestas que den a sus usuarios sean variadas y disímiles.
- La ley no apoya la interpretación que hizo la Superintendencia de Industria y Comercio, pues el no pago de las deudas es un comportamiento nocivo para los empresarios, no existe un derecho al no pago y lo que se pretende en pro de la competencia es que todos los agentes puedan tomar las decisiones lo más informadas posible.
- La Delegatura en su recomendación de sanción consideró aplicable el artículo 1 de la Ley 155 de 1959, y a fin de establecer que se infringió, siguió los parámetros que la OCDE recomienda para analizar el efecto anti o pro competitivo. La utilización de un parámetro de un organismo multilateral al cual ni siquiera pertenece Colombia es una aproximación legal errada.
- El caso recreado por la Delegatura en que la Corte Suprema de Justicia de los Estados Unidos de América encontró que un sistema de cruce de información era ilegal, no se parece al caso objeto de estudio.
- No es cierto que las empresas investigadas intercambiaron información relacionada con el comportamiento de los clientes en una determinada temporada. La información que se compartió no se trató sobre los productos que adquirirían, las calidades, cantidades, precios y usos que se les daba, el destino de los mismos, ni ningún dato en relación con los consumos de esos adquirentes.
- No es preciso lo señalado por la Delegatura cuando indicó que en los *Comités de Crédito* se revisaba el historial crediticio de los clientes, por cuanto no era sobre los clientes, sino respecto de un *"número ínfimo de estos"*. No se revisaba el historial crediticio de esos clientes sino *"apenas unos datos ilustrativos sobre su comportamiento reciente"*.
- En muchas ocasiones los asistentes al Comité de Crédito se dedicaron solo a actividades lúdicas e integraciones donde mostraban videos institucionales de sus plantas y compañías a nivel mundial, así como para jugar amigo secreto. Es decir, eran otras reuniones sociales.
- Al abstenerse de analizar la conducta de los otros miembros del Comité de Crédito sin explicación alguna, la Delegatura (ante lo cual guardó silencio el Despacho) evidenció que no se comprendió el alcance de las labores que se realizaban al interior de dichos Comités. En efecto, nunca se trabajó sobre ninguno de los mercados de lápices, carpetas u otros útiles escolares. El Comité de Crédito trató de lograr sinergias en la recepción de información sobre el comportamiento de los clientes con problemas de pagos y por ello es relevante y necesario tener en cuenta a los otros participantes, para entender que la información útil a todos ellos jamás sería utilizada para concertar acuerdos cartelistas en sus propios mercados.
- La Resolución Sancionatoria erró en considerar que la estructura del mercado para el Comité de Crédito era la de los cuadernos, porque los productos a tener en cuenta no son los cuadernos sino los servicios financieros.
- Afirmó **CARVAJAL** en relación con el Comité de Crédito lo siguiente: (i) cuantitativamente el número de clientes que se llevaron a los *Comités de Crédito* era ínfimo respecto del número de clientes de las compañías; (ii) cuantitativamente la información que se compartió era elemental e

insuficiente para que con base en ella se tomara alguna decisión financiera; (iii) durante los *Comités de Crédito* no se discutió sobre la situación de ningún cliente; (iv) cada una de las empresas tuvo sus propios *Comités* en donde sí se tomaron decisiones financieras, crediticias y de cartera; y (v) nada de lo que se discutió en los *Comités de Crédito* era tomado en cuenta por las compañías al hacer su trabajo financiero.

- El nivel de desagregación de la información compartida dentro de los *Comités de Crédito*, para ser riesgosa, depende del usuario y del propósito. La información que compartieron las investigadas, si bien tuvo varios ítems, fue información inútil para analizar el crédito o cartera. A fin de que esa información hubiese sido útil para que los empresarios pudiesen salvaguardarse de clientes inescrupulosos, debió ser precisa y oportuna, y no compartida cuando ya no servía.
- El hecho de que un cliente deba dinero no es información reservada, por eso existen empresas que recogen y comparten esa información. El cruce de esa información es *"absolutamente cándido"* y los *Comités de Crédito* nada tuvieron que ver con las otras actuaciones que se están investigando.
- Dado que las reuniones del Comité se hacían generalmente cada 3 o 4 meses, es apenas obvio que esa periodicidad no coincide ni es idónea para que se hiciera valoración de créditos, que como se demostró con varias declaraciones se hacía a través de políticas y estrategias propias de **CARVAJAL**.
- No se puede concluir que la acusación fáctica de esta supuesta conducta sea sancionable, pues con ello se violaría la presunción de inocencia.

3.1.11. Argumentos relacionados con la restricción del abastecimiento y distribución de los cuadernos "Ecoplus" de SCRIBE y "Expresarte" de CARVAJAL

- La única evidencia para concluir que se concretó un acuerdo cartelista para no vender *"Ecoplus"* y *"Expresarte"* en cadenas, limitando la libre competencia y restringiendo la oferta, se fundamentó en lo dicho por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) y por apuntes en una cuestionada hoja de papel.
- El Despacho no tuvo en cuenta pruebas que demostraron que siempre se presentó oferta de cuadernos en el segmento *"Ecoplus"* en la cadena de abastecimiento, y que se vendió a varios clientes en los diferentes años.
- Quien decide comprar y evaluar constantemente la oferta nacional y extranjera en cuanto a especificaciones y niveles de precios son los canales de distribución. De esta forma, las cadenas de autoservicios y las tiendas especializadas, evalúan también la oferta nacional y extranjera, y de forma independiente toman las decisiones de los proveedores que van a ser codificados y la cantidad de cuadernos que van a ser comprados por proveedor en cada temporada.

3.1.12. Argumentos relacionados con la no realización de activaciones en puntos de venta con bonos Sodexo

- A partir de la información brindada por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) en un correo electrónico interno de **SCRIBE** a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General **SCRIBE**), en el que se mencionó que se habría acordado que no harían activaciones en punto de venta con bonos Sodexo, el Despacho concluyó que **CARVAJAL** y **SCRIBE** limitaron las opciones de pago de los consumidores. Al respecto, se manifestó que **CARVAJAL** no tiene injerencia ni facultad alguna para hacer esa suspensión ni para limitar la posibilidad de comprar por parte de los consumidores con bonos Sodexo. Por el contrario, son los establecimientos de comercio quienes libre y autónomamente deciden aceptar o no dicha forma de pago. Indicó que, a pesar que la carga probatoria recae en el Despacho, aportó como prueba una certificación de Sodexo que avala la anterior argumentación.

3.1.13. Argumentos económicos

- Cuando no existe evidencia económica de un acuerdo empresarial, esto debe ser tenido como un indicio muy poderoso sobre que el presunto acuerdo no existió. La evidencia económica demuestra, junto con las demás pruebas aportadas, que en este caso no hubo un acuerdo cartelista de precios.

- La Superintendencia de Industria y Comercio desestimó, sin validarla o constatarla, la evidencia económica que demuestra que no existen indicios de la existencia de un acuerdo cartelista en el mercado de o que de los estados financieros de **CARVAJAL** se pueda evidenciar que hubo un acuerdo de precios.
- Los estudios evidencian que en el mercado se presentó un crecimiento de competidores, una disminución del precio de los cuadernos en términos reales y que **CARVAJAL** perdió participación en el mercado entre 2002 y 2014.
- Los supuestos e hipótesis empleados por el Despacho en la estimación teórica del daño son incorrectos desde su aproximación conceptual y desde el punto de vista de la realidad del mercado, pues, contrario a lo asumido por la Superintendencia de Industria y Comercio, los precios se redujeron durante el periodo investigado.
- El análisis gráfico sobre la cuantificación del efecto que puede tener un cambio de precios en el mercado, no tiene en cuenta la situación efectivamente ocurrida en los distintos segmentos del mercado para **CARVAJAL** en el periodo investigado, en los cuales no se incrementaron los precios, sino por el contrario, se presentó una reducción continua de los mismos.
- Los crecimientos de los precios reales sobre la inflación que se presentaron en los intra-periodos corresponden a variaciones explicadas por cambios en el comportamiento de los costos, particularmente de la tasa de cambio y/o cambio en las preferencias del consumidor.
- La tendencia decreciente de los precios junto con el comportamiento decreciente de las cuotas de mercado de **CARVAJAL** en todos los segmentos, son parte de la prueba económica evidente de la ausencia de cartel empresarial.
- La reducción de precios de **CARVAJAL** ha provocado: (i) un incremento de la cantidad demandada frente a la oferta potencial, contrario a la aproximación teórica del Despacho; y (ii) un incremento del bienestar del consumidor explicado por una transferencia de recursos de los productores a los consumidores, y una ganancia de bienestar en el mercado debido al grado de elasticidad de la demanda en el mercado.
- El Despacho no indicó ni relacionó ninguna de las metodologías para el cálculo del escenario contrafactual.
- El análisis económico de tipo teórico realizado por el Despacho para identificar el sobreprecio posible en casos de cartelización carece de toda validez probatoria por cuanto no se apoya en ningún aspecto económico de los mercados investigados sino que acude a artículos de alcance sólo académico.
- La evidencia económica basada en la realidad del mercado no es coherente con la existencia del mismo por lo que no es posible imputar un daño asociado y tampoco un perjuicio hacia el consumidor porque los precios de los cuadernos de **CARVAJAL** disminuyeron continuamente.
- El ejercicio teórico realizado por el Despacho es equivocado toda vez que adopta supuestos ajenos al caso investigado y desconoce completamente la información del mercado durante el periodo investigado.
- No es correcto basarse en estudios externos que consideran distintos mercados con condiciones diferentes teniendo información propia en el expediente. Según lo indicado en la Resolución de Apertura de Investigación con Pliego de Cargos, los precios de los cuadernos nacionales no aumentaron más de una tasa de 2,12% en el periodo investigado, y no entre un 10% y 30% como lo señaló el Despacho en la resolución recurrida. Ello sin descontar el efecto de la inflación que implicaría una disminución de los precios reales.
- Los precios de los cuadernos de **CARVAJAL** del segmento económico se han reducido un 50% y en el segmento de valor agregado la reducción fue del 19,6%. El precio de los cuadernos en general disminuyó un 38% entre 2001 y 2014.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

- El Despacho no consideró en el análisis del sobreprecio la dinámica de los mercados investigados y desde el punto de vista microeconómico, las condiciones de demanda o de oferta que pueden llevar a incrementos legítimos de precios que no son *per se* anticompetitivos.
- El Despacho no explicó el procedimiento por el cual eligió los dos escenarios de incrementos hipotéticos de sobreprecios.
- Los estudios citados por el Despacho están sujetos a distintos tipos de errores que implican que sus estimaciones carezcan de validez alguna.
- La hipótesis sobre una demanda totalmente inelástica es incorrecta en su aproximación conceptual y en la realidad del mercado. El Despacho asumió una demanda inelástica para todo el mercado de cuadernos y no tuvo en cuenta los segmentos identificados en dicho mercado.
- El Despacho no tuvo en cuenta la importancia que tiene la elasticidad de la demanda para el ejercicio teórico de estimación del daño, asumiendo una demanda inelástica bajo el argumento de que los productos bajo investigación pertenecen a la canasta básica de los consumidores.
- Bajo el supuesto de demanda totalmente inelástica carecerían de sentido la reducción de precios y el ofrecimiento de descuentos.
- Teniendo en cuenta el índice de Lerner, asumir una demanda totalmente inelástica implicaría que **CARVAJAL** obtendría beneficios *supra* competitivos al tener el máximo grado posible de poder de mercado, aspecto que no se compadece de la evidencia económica del mercado, en particular porque **CARVAJAL** ha demostrado que no ha obtenido beneficios *supra* competitivos en el periodo investigado.
- El Despacho al asumir una demanda totalmente inelástica estaría considerando el mercado de cuadernos como un monopolio. Los márgenes obtenidos por **CARVAJAL** en el periodo investigado están muy lejos de aquellos de industrias monopólicas.
- La demanda de **CARVAJAL** no puede ser totalmente inelástica porque existen competidores en los mercados relevantes delimitados, lo que implica la existencia de sustitutos.
- Los resultados del ejercicio teórico de estimación del daño son improcedentes teniendo en cuenta que los supuestos con respecto al incremento de los precios y el comportamiento de la demanda son ajenos a la realidad de los mercados investigados.
- Los resultados presentados por el Despacho son hipotéticos en un escenario irreal que nunca ha existido.
- La estimación del daño no debe ser un simple ejercicio matemático sino que debe corresponder a modelos complejos que requieren hipótesis adecuadas y fundadas que permitan replicar adecuadamente las principales características del mercado investigado.
- Las premisas teóricas de un mercado en competencia se cumplen en los mercados de cuadernos, por lo que la única conclusión a la que se puede llegar es que en dichos mercados no existió ni se ejecutó un acuerdo cartelista de precios. En efecto, en el mercado de cuadernos durante el periodo investigado participaban múltiples oferentes que competían entre sí; entre 1999 y 2012 se presentó un incremento en los niveles globales de producción; creció la variedad de productos; los precios se redujeron de manera constante en el mercado en general y en todos los segmentos definidos; existió un aumento en los niveles de innovación en el portafolio de productos de **CARVAJAL**; y los precios de **CARVAJAL** se fijaron según sus costos y de acuerdo con el margen de utilidad esperado, tal y como ocurre en un mercado en competencia.
- Específicamente, respecto de la fijación de precios de los cuadernos de acuerdo con la estructura de costos de la empresa, **CARVAJAL** señaló que esta condición es un aspecto exclusivo de un mercado en competencia y no de un escenario de colusión o cartelización como lo argumentó la Superintendencia de Industria y Comercio.
- En criterio de **CARVAJAL**, dado que el incentivo del cartel empresarial es obtener beneficios *supra*-competitivos, en presencia de un acuerdo de precios, los precios de los miembros del cartel empresarial se incrementarían lo máximo posible con respecto a sus costos para obtener una

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

mayor ganancia por cada unidad vendida en el mercado. Sin embargo, para el presente caso **CARVAJAL** demostró que formó sus precios durante el periodo investigado con base en su estructura de costos, lo cual indica que no hizo parte de ningún cartel empresarial y que el mercado de cuadernos se encontraba en competencia.

- La correlación entre precios y costos de **CARVAJAL** se acerca al valor máximo posible del coeficiente de correlación positiva entre dos series (+1), comportamiento que no puede ser otro que el de un mercado en competencia.
- El argumento del Despacho según el cual *"los precios acordados pueden tener como base los precios determinados por **CARVAJAL**"* carece de fundamento. Según lo anterior, **CARVAJAL** y el otro participante del supuesto cartel empresarial tendrían un poder de dominancia en el mercado, por lo que no tendría sentido que **CARVAJAL** fijara los precios en función de sus costos.
- El Despacho no demostró que los precios acordados puedan tener como base los precios determinados por **CARVAJAL**. Dicho argumento no es aceptable por las economías de escala que podrían presentarse en este sector y por las que **CARVAJAL**, dado su mayor volumen de producción, tendría comparativamente menores costos unitarios que el otro supuesto miembro del cartel empresarial. De esta manera, no tendría sentido que los precios de **CARVAJAL** sirvieran de referencia para los precios acordados.
- No son los denominados factores exógenos la causa de los bajos márgenes de utilidad de **CARVAJAL**, es solo uno de otros 7 factores, que analizados en conjunto permiten concluir que el mercado de cuadernos durante el periodo investigado estuvo en competencia.
- No tiene lógica teórica y económica que **CARVAJAL**, al participar en un supuesto cartel, fijara los precios en función de los costos y teniendo un bajo margen de utilidad esperado, pues, el nivel de dominancia que le brindaría su participación en el supuesto acuerdo cartelista, le permitiría comportarse de forma independiente de sus clientes y del resto de competidores, por lo que cabría esperar que **CARVAJAL** incrementase los precios con respecto a sus costos y obtuviese márgenes supra-competitivos. Por el contrario, **CARVAJAL** ha demostrado que durante el periodo investigado no obtuvo supra-ganancias sino que, por el contrario, obtuvo márgenes bajos y decrecientes.
- Le corresponde a la Superintendencia de Industria y Comercio demostrar cuáles hubieran sido los márgenes de ganancias en un escenario sin colusión o cartelización, ya que **CARVAJAL** ha demostrado que no obtuvo *"supra ganancias"* en el periodo investigado y que, por el contrario, sus márgenes fueron bajos y decrecientes.
- El Despacho hace una aproximación incorrecta en cuanto a la caracterización del mercado, al obviar aspectos fundamentales que hacen parte de cualquier análisis de mercado, y que en el presente caso son parte de la evidencia económica que muestra la situación competitiva de los mercados de cuadernos en Colombia.
- Para la delimitación del mercado, el Despacho utilizó únicamente información a nivel nacional e información que obra en el expediente, y no acudió, como lo hizo para la estimación teórica del daño, a estudios académicos e informes externos.
- En la caracterización del mercado se debe tener en cuenta las diferencias existentes en las características de demanda por canal, específicamente en el canal autoservicios y el canal tradicional.
- El Despacho no consideró los elementos y aspectos en los que la Delegatura evidenció la existencia de competencia y falló en la caracterización de los agentes que hacen parte del mercado. En primer lugar, relacionó solo algunos pocos competidores del mercado, sin indicar el periodo en el que participaron, como si durante el periodo investigado siempre hubiesen sido los mismos. En segundo lugar, no consideró la relevancia de los importadores, realizada por la Delegatura en la Resolución de Apertura y en el Informe Motivado.
- Durante el periodo investigado existió un ingreso continuo de nuevos competidores. También obra evidencia en el expediente que da cuenta de competidores que transformaron su naturaleza de importadores a productores, lo que refleja la posibilidad de sustituir importaciones por nuevos

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

productores. Adicionalmente, el crecimiento de las ventas de los competidores ha sido relevante durante el periodo de investigación.

- Solicita al Despacho que reconozca la existencia de la dinámica de las importaciones en la caracterización del mercado, ya que no hacerlo es utilizar la información de forma parcializada con el objetivo de incriminar a **CARVAJAL**.
- El Despacho hace una interpretación estática, sesgada y parcial sobre el comportamiento de las cuotas de participación en los distintos segmentos. Adicionalmente, no presenta información del periodo de 2001 a 2005.
- El Despacho se equivoca al realizar una descripción de las cuotas de **CARVAJAL** y **SCRIBE** en conjunto, sin realizar un análisis individualizado de estos y los demás agentes. La cuota de mercado de **CARVAJAL** nunca ha sido constante sino que ha tenido comportamientos decrecientes y altamente variables para los segmentos de valor agregado, intermedio y económico.
- El Despacho elimina de la caracterización del mercado lo señalado por la Delegatura con respecto a la importancia de cada segmento.
- Es erróneo utilizar datos promedios de cuotas de participación en el mercado cuando existe tendencia decreciente y variabilidad en la serie.
- La dinámica de las cuotas de mercado de **CARVAJAL** no es acorde con lo que correspondería a mercados cartelizados, donde cabría esperar que los cartelistas tengan cuotas de mercado estables.
- El Despacho no consideró los niveles de concentración en el análisis de caracterización del mercado. El índice HHI para el conjunto del mercado refleja que los niveles de concentración se redujeron a la mitad y que la intensidad de la competencia se duplicó entre 2001 y 2014. En el mismo periodo, tanto el índice de dominancia como el índice de dominancia Kwoka se redujeron, indicando una disminución en el nivel de concentración existente en 2001.

3.1.14. Sobre la reducción de la multa

CARVAJAL solicita que se le reduzca la multa impuesta por las siguientes consideraciones:

- No existe prueba en el expediente de que hubo un sobre costo.
- Está probado que los ingresos reales de **CARVAJAL** disminuyeron porque el precio de los cuadernos cayó en el periodo de tiempo investigado.
- No puede decirse que el impacto del cartel empresarial golpeó el 100% del mercado, porque se demostró que la participación de los cuadernos provenientes de China y el contrabando aumentaron su participación en el mercado.
- No debería ser tomado como un agravante el hecho de que **CARVAJAL** haya sido la única de las empresas que estuvo desde el primer día en el cartel empresarial, ya que esto se debe al hecho de que es una empresa de muchos años en el mercado y siempre ha conservado la línea de negocio de los cuadernos.
- No existe prueba de que **CARVAJAL** hubiere sido el precursor de las conductas investigadas, pues en el expediente solo figura el antecedente del 2002, en donde no es claro que hubiere promovido la reunión de febrero de 2002.
- No existe prueba de la duración continua del cartel empresarial, pues no hay evidencia de cada una de las por lo menos 26 reuniones que se tuvieron que haberse realizado.
- No existe prueba en el expediente que demuestre que **CARVAJAL** hubiere obtenido algún beneficio originado en la conducta investigada.
- No pueden tomarse como prueba dentro de un caso concreto los estudios que se hayan realizado alrededor del mundo para estudiar el impacto de carteles empresariales.

- **CARVAJAL**, sus representantes y funcionarios acudieron ante la Autoridad a dar sus explicaciones, haciendo uso de las facultades otorgadas por la ley y sin maniobras que pudieren considerarse dilatorias.
- Los funcionarios de **CARVAJAL** acudieron a los interrogatorios y testimonios con actitud de colaboración, a tal punto que su diligencia permitió que se agotara el término probatorio en un periodo record de menos de 90 días.

3.1.15. Sobre el Programa de Beneficios por Colaboración

En relación con el Programa de Beneficios por Colaboración manifestó que las pruebas suministradas por los participantes tienen múltiples defectos y por consiguiente, no puede concederse una reducción del 100% de la multa a **SCRIBE** y **KIMBERLY**.

3.2. Argumentos presentados por las personas naturales vinculadas con **CARVAJAL**

3.2.1. Argumentos presentados por **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO**, Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**

- Solicitó que se revoquen los numerales 7.4 y 11.4 de la Resolución No. 54403 de 2016 y en su lugar, se le exonere de la multa impuesta dado que no existen pruebas que acrediten un rol activo o participación durante el tiempo en que habría tenido lugar la conducta investigada y sancionada. De no accederse a lo anterior, solicitó se disminuya su valor toda vez que la conducta imputada a **CARVAJAL** no tuvo efecto en el mercado.
- Respecto de la reunión de 2011, hay pruebas que señalan que en dicha reunión no se llegó a ningún acuerdo cartelista anticompetitivo, según los testimonios de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) y **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) quienes indicaron que solo fue un evento social.
- Los testimonios que vinculan a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**) con las reuniones de 2012 son frágiles. Se afirmó que él asistió a algunas de ellas, cuando en realidad estaba fuera del país. Del mismo modo, el testimonio de **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del Grupo Papelero **SCRIBE** México) no es confiable pues su conocimiento es de oídas. Por lo demás, **CARVAJAL** no asistió a ninguna reunión donde se haya realizado algún tipo de acuerdo cartelista con **SCRIBE**, de lo cual da cuenta el testimonio de **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO**.
- En cuanto a las reuniones de 2013, la decisión sancionatoria se fundamentó en el testimonio de **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo **SCRIBE**) para situar en ellas a **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO**, sin que se precisara en cuáles habría participado el sancionado.
- La información intercambiada a través de correos electrónicos relacionada con impulsadoras es pública. Sobre el particular, el mismo **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** así lo indicó en su testimonio, lo cual no se desvirtuó a través de otras pruebas.
- Para la temporada A2013 no existió reducción en las inversiones y en el personal de impulso por parte de **CARVAJAL**. No se demostró con cifras la reducción de costos para comprobar la realización del acuerdo cartelista. Para las temporadas escolares de mitad de año de 2012 y 2013, se aumentó el número de impulsores de 167 a 169, y para 2014 se aumentó los impulsores a 191.
- Frente al mensaje de texto instantáneo de *Whatsapp* remitido por **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** a sus subalternos para no dar obsequios si sus competidores no lo hacían primero, es una estrategia válida de reacción frente a las decisiones comerciales del competidor, lo cual demuestra una precaución que no puede ser considerada ilegal, ni mucho menos indicativa de un acuerdo cartelista anticompetitivo.
- Hay segmentos del mercado o estrategias de mercadeo en donde **CARVAJAL** llevó la iniciativa y provocó la reacción de **KIMBERLY** y **SCRIBE**, pero en cuanto a los obsequios entregados por la

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

o participación durante el tiempo en que habría tenido lugar la conducta investigada y sancionada. De no accederse a lo anterior, se disminuya su valor ya que la conducta imputada a **CARVAJAL** no tuvo ningún efecto en el mercado.

- No es creíble el testimonio rendido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**), en cuanto a la supuesta asistencia de **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica **CARVAJAL**) a una reunión en la cual se habría discutido sobre los precios de los cuadernos del segmento *premium*.
- En el testimonio rendido por **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**), no se nombró a **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica **CARVAJAL**) como uno de los asistentes a la reunión de 2007. El "López" al que se refirió el declarante era **OCTAVIO LÓPEZ** funcionario de **D'VINNI**.
- Del testimonio de **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) no es posible concluir que una reunión celebrada a finales de 2011, tuvo como fin evitar una "guerra de precios" en el segmento *premium*.
- No hay prueba de que **CARVAJAL** asistió a una reunión donde se hubiera realizado un acuerdo cartelista anticompetitivo con **SCRIBE**. Sobre el particular, **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) fue enfático en indicar en su testimonio que jamás se celebraron acuerdos relacionados con los precios de los cuadernos.
- En relación con la reunión del 4 de mayo de 2012, las únicas pruebas son la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**) y una hoja de apuntes, que solo prueban los apuntes de una persona, la relación jerárquica con su jefe y la confirmación posterior de los puntos conversados entre estas dos personas a través de un correo electrónico.
- Respecto de las reuniones de 2012 y 2013, no se tiene siquiera fecha cierta ni tampoco prueba de que haya habido un acuerdo cartelista. Por el contrario, abundan los testimonios de funcionarios de **CARVAJAL** que niegan enfáticamente haber llegado a algún acuerdo cartelista con **SCRIBE**. Por lo demás, la asistencia a reuniones no es una conducta, que lleve a considerar que a través de esta se hubieren ejecutado, autorizado, facilitado, tolerado o colaborado conductas cartelista anticompetitivas.
- Se sancionó a **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** por haber participado en una reunión, en la que se trató el tema de la no compra de espacios de exhibición adicionales en los distintos canales de comercialización, lo cual habría infringido las normas de libre competencia; sin embargo, no se determinó el verbo rector que se habría infringido (colaborar, facilitar, autorizar, tolerar o autorizar), de conformidad con lo previsto en el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.
- Debe reconsiderarse el monto de la multa impuesta, pues no se probó que **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** hubiera participado ininterrumpidamente en los comportamientos investigados desde 2001 hasta 2014.
- No se puede responsabilizar a una persona natural por el impacto que hubiere tenido una conducta, en la que participaron muchas personas pertenecientes a distintas empresas.
- La sanción impuesta a **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** amerita una rebaja sustancial teniendo en cuenta que acudió a la Autoridad de Competencia a dar explicaciones sin emplear maniobras dilatorias.

3.2.6. Argumentos presentados por CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA (Gerente Comercial Papelería Colombia de CARVAJAL)

- Solicitó que se revoquen los numerales 7.7 y 11.7 de la Resolución No. 54403 de 2016 y en su lugar, se le exonere de la multa impuesta dado que no existen pruebas que acrediten un rol activo o participación durante el tiempo en que habría tenido lugar la conducta investigada y sancionada. De no accederse a lo anterior, se disminuya su valor ya que la conducta imputada a **CARVAJAL** no tuvo efecto en el mercado.
- En la reunión celebrada a finales de 2011 entre funcionarios de **CARVAJAL** y **SCRIBE** en la que se acusa a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** de haber asistido, no se llegó a ningún

acuerdo cartelista. Se trató de una reunión entre colegas que comparten preocupaciones en un mercado competido, lo que fue corroborado por varias personas que rindieron testimonio en esta investigación.

- **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** no pudo haber asistido a las reuniones de que se le acusa, ya que según los certificados laborales y migratorios allegados en el curso de su testimonio rendido en esta investigación, estuvo fuera del país en las reuniones de 2012 y 2013.
- En cuanto al correo electrónico relacionado con "no dar obsequios al consumidor final" remitido por **SCRIBE** a **CARVAJAL**, lo que muestra es que **CARVAJAL** ha competido según sus propias decisiones comerciales tomadas de manera autónoma.
- Se sancionó a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** por haber supuestamente participado en dos reuniones y ser copiado en un correo electrónico, lo cual habría violado las normas sobre libre competencia, pero no se determinó el verbo rector infringido (colaborar, facilitar, autorizar, tolerar o autorizar), de conformidad con lo previsto en el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.
- Debe reconsiderarse el monto de la multa impuesta, ya que no se probó que **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** hubiera participado ininterrumpidamente en los hechos investigados desde 2008 hasta 2014.
- No se puede responsabilizar a una persona natural por el impacto que hubiere tenido una conducta, en la que participaron muchas personas pertenecientes a distintas empresas.
- La sanción impuesta a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** amerita una rebaja sustancial, como quiera que acudió a la Autoridad de Competencia a dar explicaciones sin emplear maniobras dilatorias.

3.2.7. Argumentos presentados por GERMÁN VARELA VILLEGAS, Gerente Global de Mercadeo de CARVAJAL

- Solicitó que se revoque el numeral 7.9 de la Resolución No. 54403 de 2016 y en su lugar, se le exonere de la multa impuesta dado que no existen pruebas que acrediten un rol activo o participación durante el tiempo en que habría tenido lugar la conducta investigada y sancionada. De no accederse a lo anterior, se disminuya su valor ya que la conducta imputada a **CARVAJAL** no tuvo efecto en el mercado.
- No existe prueba de la reunión de 2001, que sería el origen del supuesto cartel. El correo electrónico del 21 de agosto de 2001 remitido por **GERMÁN VARELA VILLEGAS** a varios funcionarios de **CARVAJAL**, no puede dar cuenta de una conducta anticompetitiva en la medida en que el precio de los cuadernos se determina para cada una de las temporadas escolares con varios meses de antelación.
- De las pruebas recolectadas en la investigación no se puede desprender que la reunión celebrada en el "Restaurante Los Girasoles de Cali", fue el inicio del supuesto cartel empresarial para fijar los precios de los cuadernos en el segmento *premium* para 2002-2006, toda vez que solo fue un evento social.
- En cuanto al correo electrónico del 18 de febrero de 2002 remitido por **GERMÁN VARELA VILLEGAS**, no es posible concluir que el objetivo principal de las reuniones celebradas fuera celebrar acuerdos anticompetitivos, toda vez que en dicho correo electrónico el remitente solo informó sobre una reunión que sostuvo en el exterior. Por lo demás, en ningún momento se mencionó a **KIMBERLY** como uno de los asistentes a dicha reunión.
- Del primer correo electrónico interno remitido por **ALFONSO ENRIQUE CHACÓN** (funcionario de **CARVAJAL**) a **CÉSAR ALBERTO MALDONADO** (funcionario de **CARVAJAL**), lo único cierto es que **CARVAJAL** estaba considerando unilateralmente que con ocasión del incremento del papel en un 15%, la lista de precios debería incrementarse en un 12%.
- Una prueba que sirvió de base para sancionar, consistió en un correo electrónico remitido por **GERMÁN VARELA VILLEGAS** el 18 de febrero de 2002, donde manifestó la necesidad de aumentar los precios en Venezuela, Colombia y Ecuador. Para aquella época, **GERMÁN VARELA VILLEGAS** se desempeñaba como Gerente de Mercadeo Global y no tenía bajo su

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

responsabilidad la fijación de precios, como quiera que estos eran definidos por los gerentes generales y gerentes comerciales de cada país.

- La facultad sancionatoria de la Superintendencia de Industria y Comercio está caducada, teniendo en cuenta que los únicos hechos que pudieren imputársele a **GERMÁN VARELA VILLEGAS** ocurrieron en 2002.
- Se sancionó a **GERMÁN VARELA VILLEGAS** por la supuesta asistencia a una reunión en febrero de 2002 y haber sido citado en un correo electrónico en 2013, lo cual habría violado las normas de competencia, pero no se determinó el verbo rector infringido (colaborar, facilitar, autorizar, tolerar o autorizar), de conformidad con lo previsto en el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009.
- Debe reconsiderarse el monto de la multa impuesta, pues no se probó que **GERMÁN VARELA VILLEGAS** hubiera participado ininterrumpidamente en los hechos investigados desde 2001 hasta 2014.
- No se puede responsabilizar a una persona natural por el impacto que hubiere tenido una conducta, en la que participaron muchas personas pertenecientes a distintas empresas.
- La sanción impuesta a **GERMÁN VARELA VILLEGAS** amerita una rebaja sustancial, por cuanto acudió a la Autoridad de Competencia a dar explicaciones sin emplear maniobras dilatorias.

CUARTO: Que de conformidad con lo establecido en el artículo 79 de la Ley 1437 de 2011, los recursos de reposición deben resolverse de plano, salvo que al interponerlos se hubiera solicitado la práctica de pruebas o el funcionario competente considere necesario decretarlas de oficio.

En su recurso de reposición, **CARVAJAL** solicitó que se decretara como prueba unos documentos, dictámenes periciales y la convocatoria del Consejo Asesor de Competencia. Sobre el particular, mediante Resolución No. 60991 del 19 de septiembre de 2016, se rechazaron los dictámenes periciales por ser aportados de forma extemporánea y resultar impertinentes e inútiles para la actuación administrativa y se decretaron las documentales solicitadas, las cuales se incorporaron al expediente. Así mismo, se negó la convocatoria del Consejo Asesor de Competencia por no ser un medio probatorio y no resultar procedente en esta etapa de la actuación administrativa.

El 30 de septiembre de 2016, **CARVAJAL** interpuso recurso de reposición contra la Resolución No. 60991 de 2016, en lo relativo al rechazo de las pruebas. Mediante Resolución No. 86862 de 2016, la Superintendencia de Industria y Comercio resolvió el recurso de reposición interpuesto contra la Resolución No. 60991 de 2016, confirmándola en los apartes recurridos.

QUINTO: Que de conformidad con el artículo 80 de la Ley 1437 de 2011, este Despacho procede a resolver los recursos de reposición interpuestos por los investigados contra la Resolución Sancionatoria, dando respuesta a cada uno de los argumentos presentados por los impugnantes, no sin antes plantear algunas consideraciones preliminares sobre la valoración de las pruebas en las investigaciones por prácticas comerciales restrictivas de la libre competencia económica, por tratarse de un tema relevante frente a los argumentos presentados en los recursos de reposición interpuestos por los investigados.

5.1. Consideraciones preliminares sobre la valoración de las pruebas del expediente

Los recurrentes fundamentan sus argumentos casi que exclusivamente en lo que consideran una indebida valoración probatoria efectuada por el Despacho, afirmando que se le dio un alcance errado a las pruebas que sirvieron de sustento a la Resolución Sancionatoria, que no se valoró en su conjunto el material probatorio y que se dejaron de valorar algunos elementos probatorios que daban cuenta que nunca existieron acuerdos cartelistas de precios en el mercado de producción, distribución y comercialización de cuadernos para escritura en Colombia.

Por lo anterior, es necesario hacer unas consideraciones preliminares sobre la forma como debe efectuarse la valoración probatoria en las actuaciones administrativas a la luz de las normas procesales aplicables, recordando que en Colombia, el juez, o para el caso que nos ocupa, la Superintendencia de Industria y Comercio, tiene la obligación de hacer una apreciación en conjunto de las pruebas, acudiendo a los criterios de la sana crítica y las reglas de la experiencia.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Al respecto, el artículo 176 del Código General del Proceso, que reproduce con idéntico contenido, la regla prevista en el artículo 187 del Código de Procedimiento Civil, indica lo siguiente:

"Artículo 176. Apreciación de las pruebas. Las pruebas deberán ser apreciadas en conjunto, de acuerdo con las reglas de la sana crítica, sin perjuicio de las solemnidades prescritas en la ley sustancial para la existencia o validez de ciertos actos.

(...)" (Resaltado y subrayado fuera del texto original).

Frente al denominado principio de unidad de prueba o apreciación en conjunto, la Corte Constitucional ha sostenido lo siguiente:

"(...) Adicionalmente, en el campo probatorio rige otro importante principio denominado "unidad de la prueba", en virtud del cual se considera que todas las pruebas del proceso forman una unidad y por consiguiente el juez debe apreciarlas en conjunto, esto es, en forma integral. La razón de ser del mismo es que la evaluación individual o separada de los medios de prueba no es suficiente para establecer la verdad de los hechos y se requiere, además de ella, efectuar la confrontación de tales medios para establecer sus concordancias y divergencias y lograr conclusiones fundadas y claras sobre aquella verdad (...)"³ (Resaltado y subrayado fuera del texto original).

Por su parte, la jurisprudencia del Consejo de Estado ha señalado lo siguiente en relación con la forma como debe hacerse la valoración probatoria:

"(...) En ese orden de ideas (...) el régimen probatorio de los juicios administrativos concibe como prueba jurídica cualquier medio contentivo de información que sea útil para la formación del convencimiento del juez y (...) el principio de la libre valoración racional o libre convicción del juez, directamente relacionado con la libertad de los medios probatorios, se expresa en una doble connotación, por cuya virtud, en su aspecto negativo, implica ausencia de regulación que predetermine la eficacia o necesidad de un específico medio probatorio para un hecho concreto, mientras que en su ámbito positivo constituye un amplio reconocimiento al poder del juez para determinar, conforme a la sana crítica, los criterios de valoración de la prueba en cada caso, con el deber de expresar en la motivación el raciocinio que le permitió fundar su convicción. (...)"⁴ (Resaltado y subrayado fuera del texto original).

De la misma manera, la Corte Suprema de Justicia indicó lo siguiente:

"4. (...) conviene precisar que por virtud del sistema de valoración probatoria consagrado en el artículo 187 del Código de Procedimiento Civil, el juez está en el deber de evaluar, con sentido de integridad, los diversos medios de prueba aducidos por las partes para forjar su convicción acerca de los hechos materia de averiguación, (...). Lo anterior, por cuanto es posible que al considerarlos de manera aislada carezcan de significación probatoria, pero "... al unirlos o interrelacionarlos con otras pruebas, aflore todo su grado de persuasión para la elaboración del trazado fáctico del proceso" (G.J. t. CCVIII, pág. 151)."⁵ (Resaltado y subrayado fuera del texto original).

También reiteró la Corte Suprema de Justicia, que el propósito fundamental del análisis de las pruebas en conjunto estriba en que solo así se logra averiguar o encontrar las convergencias y divergencias de lo que se debate:

"(...) 3.1. La valoración en conjunto de las pruebas, de que trata el artículo 187 del Código de Procedimiento Civil, supone "la comparación recíproca de los distintos medios, con el propósito fundamental de averiguar por sus puntos de convergencia o de divergencia respecto de las varias hipótesis que en torno a lo que es materia del debate puedan suscitarse" (Casación Civil., Sentencia del 6 de junio de 1995)⁶. (Resaltado y subrayado fuera del texto original)

³ Corte Constitucional. Sentencia T - 274 de 2012. M.P. Juan Carlos Henao Pérez.

⁴ Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Tercera. Subsección B. 26 de junio de 2015. M.P. Stella Conto Díaz Del Castillo. Radicación 20001-23-31-000-2003-01951-01(35752).

⁵ Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia 26 de agosto de 2004. M.P. Jaime Alberto Arrubla Paucar. Expediente 7779

⁶ Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia 30 de septiembre de 2010. M.P. Arturo Solarte Rodríguez. Expediente 11001-3103-022-1998-01485-01.

De lo anterior, puede afirmarse que el sistema jurídico colombiano prevé, como principio esencial del análisis probatorio, la valoración de las pruebas en conjunto, mediante la aplicación de la sana crítica y las reglas de la experiencia, principio que se predica también de las actuaciones administrativas, como las que adelanta la Superintendencia de Industria y Comercio como autoridad de protección del régimen de la libre competencia en Colombia.

Respecto de la sana crítica, la doctrina sostiene lo siguiente:

"Las reglas de la sana crítica son, ante todo, las reglas del correcto entendimiento humano. En ellas interfieren las reglas de la lógica, con las reglas de la experiencia del juez. Unas y otras contribuyen de igual manera a que el magistrado pueda analizar la prueba (ya sea de testigos peritos, de inspección judicial, de confesión en los casos en los casos en que no es lisa y llana) con arreglo a la sana razón y a un conocimiento experimental de las cosas.

*El juez que debe decidir con arreglo a la sana crítica, no es libre de razonar a voluntad, discrecionalmente, arbitrariamente. Esta manera de actuar no sería sana crítica, sino libre convicción. **La sana crítica es la unión de la lógica y de la experiencia, sin excesivas abstracciones de orden intelectual, pero también sin olvidar esos preceptos que los filósofos llaman de higiene mental, tendientes a asegurar el más certero y eficaz razonamiento.**"⁷ (Resaltado fuera del texto original).*

Así las cosas, debe resaltarse que las conclusiones del Despacho en la Resolución Sancionatoria, en particular aquellas relacionadas con la responsabilidad de **CARVAJAL** y de las personas naturales sancionadas por participar en el cartel empresarial de precios, fueron el resultado de un análisis integral, en conjunto y no fraccionado del material probatorio, utilizando las reglas de la experiencia y aplicando la sana crítica en la apreciación de las pruebas.

En efecto, el análisis probatorio de la Superintendencia de Industria y Comercio, que incluyó la confesión de dos (2) de los tres (3) cartelistas, **KIMBERLY** y **SCRIBE**, numerosos documentos, múltiples mensajes de correo electrónico y de mensajería instantánea a través de sistemas como *Whatsapp*, así como las declaraciones de más de diez (10) personas naturales implicadas, permitió establecer con total claridad que **CARVAJAL** junto con **KIMBERLY** en un primer momento, y posteriormente **CARVAJAL** con **SCRIBE**, conformaron y ejecutaron por más de una década, entre 2001 y hasta 2014, un cartel empresarial para fijar los precios de los cuadernos de escritura en Colombia.

En concreto, las pruebas obrantes en el expediente dieron lugar a establecer que las empresas mencionadas materializaron el cartel empresarial con la celebración y ejecución de cinco (5) acuerdos para: **(i)** la fijación directa de precios de los cuadernos del segmento *premium*; **(ii)** la fijación directa de precios de salida de cuadernos de los segmentos intermedio y económico; **(iii)** la fijación de una política de no descuentos al consumidor final (fijación indirecta de precios); **(iv)** la reclasificación de clientes (fijación indirecta de precios); y, **(v)** la fijación de un descuento máximo de cuadernos obsoletos (fijación indirecta de precios).

Paralelamente, el Despacho encontró que los investigados incurrieron en prácticas, procedimientos o sistemas tendientes a limitar la libre competencia, en contravención de lo establecido en el artículo 1 de la Ley 155 de 1959 (prohibición general), al haber incurrido en: **(i)** regulación o concertación de estrategias de comercialización; **(ii)** regulación o concertación de políticas o estrategias de mercadeo; **(iii)** regulación o concertación de las estrategias financieras y de crédito; y, **(iv)** restricción del abastecimiento y distribución de los cuadernos.

En este marco, fue demostrado durante la actuación administrativa que la conducta cartelista fue parte fundamental de la política comercial de **KIMBERLY**, **SCRIBE** y **CARVAJAL** e incluso, fue promovida y recompensada entre los empleados de estas compañías, los cuales desarrollaron su crecimiento y desarrollo profesional a través de ascensos que obtenían al participar y promover el cartel empresarial.

Respecto de cada uno de los acuerdos constitutivos del cartel empresarial y las prácticas restrictivas de la competencia, el Despacho encontró pruebas suficientes que no dejaron duda alguna, sobre su existencia. Al respecto, debe destacarse que los elementos probatorios que dieron cuenta del cartel empresarial fueron rigurosamente contrastados con aquellos que, en opinión de **CARVAJAL**,

⁷ Eduardo Couture. *Fundamentos de derecho procesal civil*, Ediciones Depalma, Buenos Aires, 1962; citado por la Corte Constitucional en Sentencia C - 622 de 1998, M. P. Dr. Fabio Morón Díaz, pp. 15 y 16.

demostraban que nunca habría existido un cartel de precios en el mercado de los cuadernos de escritura en Colombia, arrojando como resultado la existencia del cartel empresarial.

En lo que respecta a la participación de **CARVAJAL**, quien vale la pena resaltar es la única sociedad sancionada que discutió su responsabilidad por la conducta cartelista, se demostró que fue uno de los participantes más activos en el cartel empresarial, al punto que fue uno de los precursores en 2001 y se mantuvo activa en la práctica cartelista hasta su finalización en 2014 (durante más de 14 años).

En efecto, existen múltiples evidencias en el expediente, que valoradas en conjunto no dejan ninguna duda de que **CARVAJAL** fue protagonista activo de uno de los más grandes y escandalosos carteles empresariales en la historia de Colombia. Así, preliminarmente pueden mencionarse al menos diez (10) declaraciones obrantes en el expediente, diversos correos y mensajes electrónicos de funcionarios de **CARVAJAL** y las otras investigadas que, junto con la confesión de los demás cartelistas **KIMBERLY** y **SCRIBE**, dan cuenta, no solo de la participación de **CARVAJAL**, sino de que la misma era fundamental y determinante en la dinámica de la ejecución de los acuerdos colusorios.

Sin perjuicio de los detalles que se expondrán más adelante, es importante reiterar, que el Despacho no se limitó, como errónea y malintencionadamente lo sugiere **CARVAJAL**, a valorar exclusivamente ciertas pruebas, mucho menos que la prueba del cartel empresarial en el que incurrió **CARVAJAL** por más de 14 años esté fundamentada en *“un trozo de papel (...) y 4 listas apócrifas que no se sabe ni como se portaron (sic), ni prueba de quién las confeccionó”*, como se censura repetidamente en el recurso de reposición interpuesto por **CARVAJAL**, que dicho sea de paso, está plagado de comentarios y argumentos falaces y acomodados en relación con la verdadera actuación de esta Superintendencia. Fueron tantos y tan contundentes los elementos probatorios que acreditaron la existencia de la conducta cartelista, que la única razonable y legal decisión era la de declarar su existencia e imponer las sanciones a los participantes de este escandaloso cartel empresarial. De hecho, el material probatorio es tan concluyente, que incluso valorado individualmente, como no debe ocurrir bajo nuestro ordenamiento jurídico, da cuenta de la existencia del cartel empresarial y la responsabilidad de **CARVAJAL**, sin dejar duda alguna.

En este orden de ideas, el Despacho debe indicar, desde ahora, que no pueden ser acogidos los argumentos de los recurrentes que apuntan a desacreditar aisladamente las pruebas, desconociendo la coincidencia que presentan con los demás elementos probatorios y dejando de lado los puntos de convergencia o coincidencia, toda vez que una posición en este sentido desconocería abiertamente la obligación legal de valoración conjunta de la prueba prevista en el artículo 176 del Código General del Proceso, reproducida de manera idéntica en el artículo 187 del Código de Procedimiento Civil.

5.2. Análisis del Despacho frente a los argumentos de CARVAJAL

Es importante partir por señalar que en el presente recurso de reposición **CARVAJAL** insistió en la mayoría de los argumentos que planteó en sus observaciones al Informe Motivado, los cuales no fueron acogidos por el Despacho en la Resolución Sancionatoria por cuanto se basaron en valoraciones sesgadas, aisladas o individuales de algunas de las pruebas que obran en el expediente, que descocian la integridad y convergencia de los múltiples elementos probatorios que demuestran la existencia del cartel empresarial aquí sancionado, en todas las modalidades en que fue acreditado.

En este orden de ideas, procede el Despacho a analizar los diferentes argumentos planteados por **CARVAJAL** en el recurso de reposición formulado, para lo cual indefectiblemente deberán reiterarse muchos de los argumentos expuestos en la Resolución Sancionatoria, los cuales no han sido desvirtuados. Para ello, en primer lugar se analizarán los argumentos tendientes a demostrar que no existió ningún cartel empresarial y que por consiguiente, **CARVAJAL** no incurrió en conductas anticompetitivas en el mercado de cuadernos para escritura en el mercado colombiano. Posteriormente, se estudiarán los argumentos relacionados con la supuesta violación del debido proceso, el derecho de defensa y la presunción de inocencia de **CARVAJAL**. A continuación, se abordarán los argumentos descritos en el “anexo” del recurso sobre la caracterización del mercado y, finalmente, se hará referencia concreta a la dosificación de la sanción impuesta a **CARVAJAL**.

5.2.1. Se encuentra demostrado que entre 2001 y 2014, KIMBERLY, SCRIBE y CARVAJAL conformaron un cartel empresarial para la fijación directa e indirecta de los precios de los cuadernos para escritura en Colombia

La defensa de **CARVAJAL** en su recurso de reposición se estructuró fundamentalmente en desconocer la existencia del cartel empresarial que fue demostrado en la Resolución Sancionatoria, para lo cual se concentró en intentar refutar, individualmente, ciertas pruebas mencionadas por el

Despacho y afirmar que no se valoraron las pruebas que, en su concepto, demostraban que nunca existió un cartel empresarial en el mercado de cuadernos para escritura en Colombia.

Teniendo en cuenta lo anterior, a continuación se hará un recuento de los hechos que demuestran la existencia del cartel empresarial en cada una de las modalidades identificadas, resaltando los elementos probatorios obrantes en el expediente que acreditan las distintas etapas del cartel empresarial y haciendo especial énfasis en las pruebas que cuestiona **CARVAJAL**, incluyendo aquellas que según esta sociedad descartan la existencia del cartel empresarial.

5.2.2. Aspectos generales del cartel empresarial en el mercado de los cuadernos para escritura en Colombia

Se encuentra acreditado en la Resolución Sancionatoria que desde 2001 y hasta 2014, existió un cartel empresarial para la fijación directa e indirecta de los precios de los cuadernos para escritura en Colombia, cuyos participantes fueron **CARVAJAL** y **KIMBERLY**, entre 2001 y 2011, y **CARVAJAL** y **SCRIBE**, entre 2011 y 2014. El Despacho encontró que la conducta de cartelización empresarial respecto de la fijación de precios se materializó en cinco acuerdos para: **(i)** la fijación directa de precios de los cuadernos del segmento *premium*; **(ii)** la fijación directa de precios de salida de cuadernos de los segmentos intermedio y económico; **(iii)** la fijación de una política de no descuentos al consumidor final (fijación indirecta de precios); **(iv)** la reclasificación de clientes (fijación indirecta de precios); y, **(v)** la fijación de un descuento máximo de cuadernos obsoletos (fijación indirecta de precios). Estas conductas constituyeron una grave contravención del numeral 1 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 (acuerdos para la fijación directa e indirecta de precios).

Así mismo, el Despacho encontró que durante el desarrollo del cartel los investigados incurrieron en prácticas, procedimientos o sistemas tendientes a limitar la libre competencia, en contravención de lo establecido en el artículo 1 de la Ley 155 de 1959 (prohibición general), al haber incurrido en: **(i)** regulación o concertación de estrategias de comercialización; **(ii)** regulación o concertación de políticas o estrategias de mercadeo; **(iii)** regulación o concertación de las estrategias financieras y de crédito; y, **(iv)** restricción del abastecimiento y distribución de los cuadernos.

Es preciso reiterar, como se hizo en la Resolución Sancionatoria, que el cartel empresarial fue uno solo en su ejecución, teniendo en cuenta que, si bien **SCRIBE** adquirió en 2011 la línea de cuadernos de **KIMBERLY**, el cartel continuó siendo el mismo, contando en un primer momento, entre 2001 y 2011, con la participación de **CARVAJAL** y **KIMBERLY**, y posteriormente, pero sin solución de continuidad, esto es, entre 2011 y 2014, con la de **CARVAJAL** y **SCRIBE**. Así, el cartel empresarial se desplegó, de acuerdo con lo acreditado en el expediente, al menos desde 2001 y hasta 2014, encontrándose en el expediente abundante material probatorio sobre las particularidades de sus orígenes, puesta en marcha, ejecución, dinámica, participantes y funcionamiento.

Sobre el particular, debe llamarse la atención en que el abundante material probatorio que acreditó la existencia del cartel empresarial incluye la confesión y delación de dos (2) de sus tres (3) participantes, **KIMBERLY** y **SCRIBE**, quienes además reconocer su participación y responsabilidad, aportaron diversos elementos de prueba para corroborar los hechos confesados y permitir al Despacho conocer con suficiente precisión y detalle las circunstancias de tiempo, modo y lugar en que se desarrolló el cartel empresarial.

Así las cosas, resulta inverosímil plantear, como lo hace **CARVAJAL**, que **KIMBERLY** y **SCRIBE** se imaginaron pertenecer a un cartel empresarial de fijación de precios y de políticas anticompetitivas, y que además de imaginarlo, lo confesaron ante la Autoridad de Competencia comprometiendo su responsabilidad en diferentes ámbitos. Y si esto no fuera poco, la defensa de **CARVAJAL** pretende hacer creer que las múltiples pruebas que reposan en el expediente y que dan cuenta del cartel, lo que realmente demuestran es que existía un mercado en abierta competencia entre **CARVAJAL**, **KIMBERLY** y **SCRIBE** y que el Despacho interpretó las pruebas (decenas y decenas) de forma acomodada para dar vida a un cartel empresarial que nunca existió. Es decir, y citando las palabras de la doctrina y la jurisprudencia, no hay "higiene mental" en la tesis de **CARVAJAL**, según la cual, **KIMBERLY** y **SCRIBE** jugaron a inventarse un bochornoso cartel empresarial en el mercado de cuadernos para escritura en Colombia y que por ende, el cartel empresarial solo existió en la imaginación de estas empresas y de la Superintendencia de Industria y Comercio.

En este contexto, y pese a que los elementos de convicción que demuestran la existencia del cartel empresarial y la responsabilidad de **CARVAJAL** están descritos de manera suficiente y rigurosa en la Resolución Sancionatoria, a continuación se hará referencia a las principales pruebas que demuestran

la conducta cartelista, haciendo especial mención a aquellas pruebas que en opinión de **CARVAJAL** no demuestran la existencia del cartel o, en todo caso, considera que se les dio una alcance errado.

5.2.3. Múltiples elementos probatorios demuestran la existencia del cartel empresarial de precios entre 2001 y 2014 y la participación de CARVAJAL en el mismo

Para **CARVAJAL** el fundamento principal de su recurso consiste en que nunca se demostró la existencia de un cartel empresarial y que las únicas pruebas en que se basó el Despacho para acreditar los casi catorce (14) años de la conducta cartelista fueron el testimonio contradictorio de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**), un "trozo de papel" supuestamente elaborado por ella y cuatro (4) listas apócrifas que no se sabe cómo se aportaron ni quién las elaboró.

La afirmación de **CARVAJAL** desconoce, con perversa intención, la realidad del expediente, pasando por alto de manera deliberada o negligente las múltiples pruebas que demuestran la existencia del cartel empresarial y la decidida, protagónica y vital participación de **CARVAJAL** en tal dinámica anticompetitiva, entre otras, la confesión de **KIMBERLY** y **SCRIBE**, más de diez (10) declaraciones rendidas en la actuación, mensajes de una aplicación móvil (Whatsapp), más de treinta (30) correos electrónicos y documentos de diversa naturaleza, todo ello sumado a las pruebas mencionadas por **CARVAJAL**: la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**), su agenda personal, que **CARVAJAL** denomina "un trozo de papel", así como cuatro (4) listas de precios -cuya autenticidad nunca fue desvirtuada-. No es cierto, entonces, como afirma **CARVAJAL**, que un cartel empresarial de más de 10 años de duración fue demostrado por el Despacho con un trozo de papel y cuatro (4) listas apócrifas.

Ahora bien, más allá del amplio volumen probatorio que se encuentran en el expediente sobre el cartel, existen pruebas tan contundentes que individualmente valoradas serían suficientes para declarar la existencia del cartel empresarial y la decisiva participación de **CARVAJAL** en dicha dinámica anticompetitiva.

Solo por mencionar algunas, a continuación se citan las siguientes:

- Correo electrónico del 18 de febrero de 2002, con asunto denominado: "*Reunión pasada semana con Kimberly*", remitido por **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global de Mercadeo de **CARVAJAL**) y dirigido a **MAURICIO ZAPATA CAICEDO** (Director General Región Norte de **CARVAJAL** México), **MANUEL EUGENIO ÁLVAREZ SINISTERRA** (funcionario de **CARVAJAL**), **EUGENIO ISAZA RESTREPO** (Gerente General de **BICO INTERNACIONAL**) con copia a **JAIME PRADO RODRÍGUEZ** (funcionario de **CARVAJAL**) y **EUGENIO CASTRO CARVAJAL** (Vicepresidente Corporativo de **CARVAJAL**) en el cual textualmente se menciona que "...De la reunión con las personas de Kimberly de la pasada semana quedo como objetivo principal el promover el aumento de precios en Venezuela, Colombia y Ecuador...", para concluir posteriormente que "Con respecto a Colombia debemos coordinar una reunión a comienzos de marzo para definir las condiciones del calendario B" y que "antes de finalizar el mes tendemos información un poco más precisa con respecto a alzas para la temporada" (negrillas y subrayado fuera de texto).

ESPACIO EN BLANCO

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Correo electrónico del 18 de febrero de 2002

De: eisaza-offsetec [eisaza@offsetec.com]
 Enviado el: lunes, 18 de febrero de 2002 12:26
 Para: German Varela
 Asunto: Re: Reunión pasada semana con Kimberly
 Datos adjuntos: PRECIOS COSTA 2002 COMPETENCIA.xls

Gracias Germán, estaremos atentos, la temporada costa ya se oferto, te envío el comparativo de precios saludos

----- Original Message -----

From: "German Varela" <gervar@bico.com.co>
 To: "Mauricio Zapata" <mzapata@carvajal.com.ve>; "Manuel Alvarez" <MANUALV@bico.com.co>; "Eugenio Isaza" <eisaza@offsetec.com>
 Cc: "Jaime Prado" <jaipra@bico.com.co>; "Eugenio Castro (E-mail)" <eucastr@carvajal.com.co>
 Sent: Monday, February 18, 2002 10:49 AM
 Subject: Reunión pasada semana con Kimberly

De la reunión con las personas de Kimberly de la pasada semana quedo como objetivo principal el promover el aumento de precios en Venezuela, Colombia y Ecuador.

Con base en lo anterior se ve una clara decisión de Kimberly Colombia de participar mucho más en los negocios de los otros dos países. Me parece que es muy importante hablar con ellos para evitar que por desconocimiento de las prácticas comerciales de los países extiendan prácticas que son muy comunes en Colombia y que no aplican para los otros países, como devoluciones, compra de espacios y descuentos especiales por ubicación, espacios asignados, volúmenes de compra y otros.

Con respecto a Venezuela comentamos que había surgido de manera espontánea de parte de Manpa el hacer una reunión para acordar alzas y que nosotros estábamos muy interesados en el tema. Hoy me llamó Juan Enrique Restrepo Gerente Comercial de Kimberly quien estará viajando el miércoles próximo a Caracas y desea reunirse con Mauricio y con la gente de Manpa, dispondría de los días Jueves y Viernes, le pido el favor a Mauricio confirmarme que día y a que hora puede atenderlo y si es posible coordinar la reunión en esos días con Manpa.

Con respecto a Ecuador hablamos que acuerdos para la temporada de la Costa ya no eran viables y que debíamos tener el acercamiento para la temporada de la Sierra donde deberíamos concentrar la oferta en cuadernos de 50 y 100 hojas e invitar a esta reunión a José Jaramillo de Papelesa.

Con respecto a Colombia debemos coordinar una reunión a comienzos del mes de marzo para definir las condiciones del calendario B. Le solicito el favor a Manuel de coordinarla dado que yo voy a estar por fuera las próximas tres semanas. Antes de finalizar el mes tendremos información un poco más precisa con respecto a alzas para la temporada.

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.
 (El destacado corresponde al Despacho).

Sin mayor análisis es evidente que el anterior correo electrónico demuestra que **CARVAJAL** y **KIMBERLY** pactaban aumentar los precios para los cuadernos de escritura, conducta que, como se analizó en la Resolución Sancionatoria y se expondrá más adelante, se desarrolló por estas empresas cartelistas (**CARVAJAL** y **KIMBERLY**) junto con **SCRIBE**, por más de una década (14 años).

Adicionalmente, vale la pena destacar que se trata de un correo electrónico interno de **CARVAJAL**, que lejos de mostrar una empresa dispuesta a competir en el mercado, lo que evidencia claramente es que las alzas de precios para la temporada B de 2002 serían coordinadas con su competencia, esto es, con **KIMBERLY**. Como puede advertirse, no se trata de una tesis o de la imaginación del Despacho, o de la confabulación de unas empresas contra **CARVAJAL**, ni la errada interpretación de una prueba, o de una versión "interesada" de alguno de los dos delatores sino simplemente la literalidad del correo electrónico que indica que: "De la reunión con las personas de Kimberly de la pasada semana quedo como objetivo principal el promover el aumento de precios en (...) Colombia".

Si una prueba como la que se está haciendo mención, no supera lo que el recurrente denomina el estándar de prueba suficiente para desvirtuar la presunción de inocencia de **CARVAJAL**, cabe preguntarse entonces ¿cuál es el estándar probatorio que pretende el recurrente?

Ahora bien, como se demostró en la Resolución Sancionatoria, existen muchas pruebas más, entre directas e indirectas, que corroboran sin espacio a la menor duda que **CARVAJAL** conformó, participó y ejecutó el cartel de fijación de precios en el mercado de los cuadernos para escritura en Colombia y objeto de presente investigación.

- Correo electrónico del 15 de diciembre de 2011, enviado por **JORGE BARRERA CASTRO** (Gerente General 2010-2012 **KIMBERLY - SCRIBE**) a **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) con asunto "*Semana 12-16 Dic/11*", y donde al informar los eventos de la semana, indica textualmente "*...El acuerdo con Carvajal de no descuentos a cliente final se está cumpliendo hasta el momento...*".

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Correo electrónico del 15 de diciembre de 2011

De: Jorge Barrera
 Enviado el: Jueves, 15 de diciembre de 2011 06:07 p.m.
 Para: Antonio Martínez Baez Prieto
 CC: Jorge Barrera
 Asunto: Semana 12-16 Dic/11

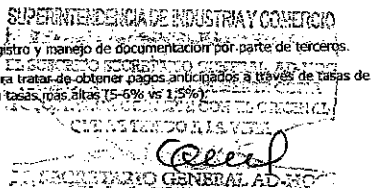
Antonio. Buenas Tardes. A continuación principales eventos de la semana en referencia

Comercial y Mercadeo

- En revisión los gastos e inversiones de Mercadeo para evaluar la posibilidad de no ejecutar determinadas actividades y generar el ahorro respectivo.
- Agencia proveedora de diseños está cobrando \$192 millones de pesos que hemos transferidos a KCC basados en que fueron servicios prestados antes del 1/9.
- Efectuadas diversas conferencias con Mexico para revisar las diferentes dificultades que estamos experimentando en el empalme del nuevo SAP de GPS.
- Semana donde continúan ajustes en ED1 para poder ingresar los pedidos de cadenas de forma automática.
- Primera temporada que un proveedor de cuadernos local teóricamente pequeño saca licencias para competir en el mercado Premium (tradicional) (empresa Papeles Primavera)
- Este año ingresan al mercado tradicional 2 nuevas marcas de cuaderno económico (Fabrifolder & Olito).
- Como Carvajal, principal competidor, le ha dado tanta importancia al cuaderno Ecoplus....sacaron varios formatos (grapado y multimatéricas), lo cual está canalizando marcas propias nuestras y de ellos.
- Los competidores de otras categorías de escolares dan descuentos financieros significativos (5% y 6%).
- El acuerdo hecho con Carvajal de no descuentos a cliente final se está cumpliendo hasta el momento.
- Reportes de ventas solo se obtuvieron ayer de Mexico. Al día anterior facturados \$1.300 millones. Los pedidos de las grandes cadenas están ingresando. Estamos buscando la forma de poder visualizar como cerrarán los ingresos.

Finanzas & Administrativo

- Diseñado archivo con principales dificultades y preocupaciones con SAP que hemos estado revisando en conjunto con las personas de las diferentes áreas de GPS.
- Actualización de flujo de caja.
- Viaje a Pereira para capacitar personal que hará funciones de recepción, registro y manejo de documentación por parte de terceros.
- Realizadas visitas del área de cartera a principales clientes de tradicional para tratar de obtener pagos anticipados a través de tasas de descuento. Desafortunadamente otros competidores de categoría escolar con tasas más altas (5-6% vs 1.5%).
- Inicio de proceso de envío de facturas proveedores a Mexico.
- Realizados pagos de impuestos gubernamentales.



58

Fuente: Folio 1180 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente. (El destacado corresponde al Despacho).

No cabe duda de que el anterior mensaje de correo electrónico demuestra, por sí solo, la existencia del acuerdo para no dar descuentos al consumidor final y que, en efecto, el mismo se venía cumpliendo por **CARVAJAL** y **SCRIBE**. Ahora bien, si en gracia de debate este correo no fuera suficiente, la respuesta formulada por **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**), despeja cualquier duda, no solo de la existencia del acuerdo sino de la conciencia de ilegalidad y de la necesidad de mantener oculta la conducta cartelista evitando dejando dejar evidencias de su existencia y ejecución:

Correo electrónico del 15 de diciembre de 2011

From: Antonio Martínez Baez Prieto
 Sent time: 12/15/2011 09:02:33 PM
 To: Jorge Barrera <jorge.barrera@scribe.com.co>
 Subject: RE: Semana 12-16 Dic/11

Gracias Jorge.

Mañana estaré fuera de la oficina así es que hablamos el lunes. Si no resolviste lo del cash flow con Robert hoy, tendrán que hacerlo mañana ustedes.

Tu comentario penúltimo de la sección de Comercial y Mercadeo esta fuera de orden. No lo hagas.

AMB

Fuente: Folio 1180 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.
 (El destacado corresponde al Despacho).

Son solo tres (3) correos electrónicos los que se acaban de mencionar, de los más de treinta (30) obrantes en el expediente en similar sentido, que no dan lugar a la más mínima duda de la existencia del cartel empresarial de precios en el que participó **CARVAJAL** y que hoy pretende negar afirmando que nunca existió. A estas contundentes pruebas hay que sumarle más de diez (10) declaraciones de personas naturales participantes directamente en la dinámica cartelista; la confesión de **KIMBERLY** y **SCRIBE**; mensajes de aplicaciones móviles; listas de precios y alrededor de (30) correos electrónicos de las tres (3) empresas cartelistas con expresas referencias a los pactos acordados en el marco del

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

cartel empresarial, su ejecución, e incluso, reclamaciones o quejas entre ellos por eventuales incumplimientos de los acuerdos anticompetitivos sancionados.

Con todo, para que no quede lugar a la más mínima duda de la existencia, funcionamiento y ejecución del cartel empresarial, que con tanta insistencia **CARVAJAL** pretende desconocer haciendo creer que fue fruto de la imaginación de los delatores participantes y de la Superintendencia de Industria y Comercio, así como del Despacho, a continuación se hará un recuento de los hechos que fueron demostrados en la actuación administrativa y las pruebas que específicamente los acreditan.

5.2.3.1. Los orígenes del cartel. La reunión en el "Restaurante Los Girasoles" de Cali existió y tuvo fines netamente anticompetitivos

Desde el segundo semestre de 2001 existen en el expediente evidencias de los inicios del cartel empresarial. Así, obra en el expediente correo electrónico del 21 de agosto de 2001 de **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global Mercadeo de **CARVAJAL**) dirigido a **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**), **EUGENIO CASTRO CARVAJAL** (Vicepresidente Corporativo de **CARVAJAL**) y otros funcionarios de **CARVAJAL**, en el que propone llevar a cabo una reunión en Bogotá o Cali con **KIMBERLY** y otros empresarios "con el objetivo básico de conocernos y acordar: precios netos a febrero de 2002, descuentos financieros y prácticas comerciales (devoluciones, bonificaciones, etc.)" (Subrayados y en negrilla fuera de texto).

Se lee en el correo electrónico en mención:

Correo electrónico del 21 de agosto de 2001

De: German Varela <BICO_INTRNCNAL/CALI/RECIPIENTS/GERVAR>
Enviado: 21/08/2001 12:48:35 p.m. +0000
Para: Gladys Regalado <glareg@elcid.com.co>; Manuel Alvarez <MANALV@bico.com.co>
CC: Jaime Prado <jajpra@bico.com.co>; "Eugenio Castro (E-mail)" <eucastr@carvajal.com.co>
Asunto: Papelesa

El pasado jueves 16 estuve en Guayaquil en una reunión con el Sr. José Jaramillo Presidente de Papelesa, su sobrino Gerente de Grupasa y el Sr. Mauricio Hernández Gerente de Exportaciones. La reunión se llevó a cabo en su oficina en el World Trade Center de Guayaquil, encontré muy buen ambiente de parte del Sr. Jaramillo y muy buena disposición con respecto al mejoramiento de los márgenes en ambos países, especialmente en Colombia, está de acuerdo en que nuestro negocio debemos mejorarlo y minimizar la manipulación que nos hacen los Mayoristas y distribuidores.

Le mencioné que estamos ad portas de oficializar la lista de precios y condiciones para la temporada A-2002 y que considerábamos muy oportuno tener una reunión con él en esta semana en Bogotá o Cali, reunión esta con la participación de Uds. y las personas de Kimberly, con el objetivo básico de conocernos y acordar:

- Precios netos a febrero de 2002
- Descuentos Financieros
- Prácticas comerciales (devoluciones, bonificaciones, etc.)

Estuvo de acuerdo con la reunión y el temario y me solicitó que la hiciéramos en Bogotá por razones de tiempo, en principio quedó programada para el día de mañana 22 de agosto a la 1:00PM, en un lugar que debo confirmarle con almuerzo incluido, sugeriría que fuera en las Instalaciones de Carvajal EL Dorado si están de acuerdo o en su defecto en un Hotel que puede ser el Forte Capitol que está muy cerca del aeropuerto. De todas formas debo confirmar su viaje el día de hoy. Por favor reserven en sus agendas esta cita.

Le solicito el favor a Gladys Helena de contactar a Juan Enrique Restrepo de Kimberly para que este disponible para mañana, sujeto a mi confirmación.

Saludos,

Germán

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.
 (El destacado corresponde al Despacho).

Como se puede apreciar en el correo electrónico, el propósito de la reunión no era otro que "acordar: precios netos a febrero de 2002, descuentos financieros y prácticas comerciales (devoluciones, bonificaciones, etc.)", lo cual evidencia el claro objetivo anticompetitivo que desde hace una década motivaba a **KIMBERLY** y **CARVAJAL**. Además, el correo electrónico en mención, que se recuerda proviene y está dirigido a funcionarios vinculados con **CARVAJAL**, indica expresamente que estos acuerdos ilegales tendrían como motivación o finalidad "*minimizar la manipulación que nos hacen los mayoristas y distribuidores*".

Importa resaltar, sobre la iniciativa de **CARVAJAL** de realizar contactos anticompetitivos, la solicitud expresa que hace el remitente, **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global Mercadeo de **CARVAJAL**) a **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**) para que contacte a **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**), a efectos de

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

que estuviera disponible para la reunión que pretendían llevar a cabo y cuya finalidad era, se reitera, **"acordar: precios netos a febrero de 2002, descuentos financieros y prácticas comerciales (devoluciones, bonificaciones, etc.)"**.

Este correo electrónico no puede analizarse aisladamente como lo pretende **CARVAJAL**, indicando que solo da cuenta de una "tentativa" de un acuerdo anticompetitivo, pues se encuentra demostrado que se concretaron reuniones entre **KIMBERLY** y **CARVAJAL** para los propósitos descritos en el mensaje electrónico. Así se desprende de la declaración de **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**) del 26 de enero de 2015⁸, quien manifestó lo siguiente sobre los primeros acercamientos de los cartelistas y la materialización de una reunión en febrero de 2002 en el Restaurante Los Girasoles en Cali:

"DELEGATURA: ¿Cuál fue la primera vez en que usted se reunió con sus competidores?

JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA: Eso fue hace bastante tiempo y no tengo como la finura de la (...) como te decía eso fue hace muchos años, no tengo la fineza de la figura pero a grandes rasgos a finales de diciembre de 2001 **me encontré con el señor Germán Varela que era el Gerente General de BICO, que es la compañía de CARVAJAL que se encarga de la parte escolar, y me manifestó que por qué no nos reuníamos para que viéramos un poco el tema del mercado.** El mercado estaba muy deprimido en precios, las compañías estaban un poquito golpeadas en márgenes, quizá para que estas dos compañías del mercado hablaran un poquitico del tema, que él se encargaba de juntar a todos sus jefes y pues que viéramos la posibilidad de asistir a una reunión. Yo le comenté eso a mis jefes que eran en ese entonces Federico Restrepo y Luis Fernando Palacio, y ellos me dijeron que bueno que cuando la gente de BICO tuviera la reunión ya planeada les informara. Más o menos al mes me llamó Germán Varela a contarme que ya había podido convenir una reunión con su grupo directivo para que hicieran una reunión en Cali, tal vez a mediados de febrero para que habláramos de las dos compañías del tema en general, **que iba a ir toda la pesada de la compañía CARVAJAL.** Yo en ese entonces, cuando él me llamó fue a comienzos de febrero le comenté a mis jefes, ellos ya estaban enterados de la previa conversación que tuve con ellos, les comenté a Federico Restrepo y Luis Fernando Palacio pues que ya BICO había cuadrado una reunión, que nos reuniéramos en Cali a mitad de febrero que iban a asistir todas las personas encargadas de CARVAJAL. Ya en ese entonces estábamos metidos en el grupo COLOMBIANA KIMBERLY y COLPAPEL (...) en ese entonces ya estábamos integrándonos a COLPAPEL que era la otra compañía de KIMBERLY. Entonces también le informamos al Gerente General, presidente de la compañía que era Ricardo Sierra y al Gerente de Ventas que era Fernando Restrepo, (...) **finalmente la reunión se hizo a mediados de febrero, se hizo en Cali un almuerzo en los Girasoles.** A ese encuentro **por parte de KIMBERLY, pues fui yo, Luis Fernando Palacio y Federico Restrepo. No había nadie más de KIMBERLY. Por CARVAJAL, estaba el Gerente General de BICO Germán Varela, estaba Jaime Prado, presidente de BICO, y estaba un representante de los dueños y de la junta, Eugenio Carvajal pero su apellido no era Carvajal, tenía otro apellido, era representante de la junta, de los socios, pues era de la junta de PROPAL.** En ese almuerzo se hablaron cosas muy generales, pues era un almuerzo sobre que el mercado estaba muy complicado, ese mercado está, estaba, pues todavía, partido en 2: el 70% del mercado era cuaderno económico, ese mercado, de unos aproximadamente 100 millones de cuadernos (...) porque ahí los sectores eran muchos, llegaba cuaderno de China, de Perú, era de los importadores, cantidades enormes de cuadernos, sin saber cómo llegaba. Ese mercado de cuadernos económicos era un mercado imposible de manejar, nosotros y CARVAJAL producíamos ese cuaderno y todavía se produce, y en ese entonces se producía en mayor cantidad. Debido a la entrada de estos actores tuvimos que reducir la producción de este tipo de cuaderno, porque no se podía competir, llegaba el cuaderno y no se imaginaba cómo llegaba. Ese mercado estaba vuelto nada, era un mercado grande, importante. **Quedaba únicamente el otro mercado que era un mercado por ahí del 20-30% de participación, que era el cuaderno de marca que es el cuaderno que tiene diferenciados pues tiene licencias, tiene carátulas repujadas, tiene un montón de agregados de valor, que es un mercado de un segmento arriba. Entonces en ese mercado era el único mercado en el que nos podíamos poner de acuerdo,** porque en ese mercado como los actores eran importadores (...) ese mercado era una miseria de mercado. Entonces hablando de mercado, que éramos dos compañías, que estábamos tan aporreados con ese mercado económico, que **por lo menos en este mercado nos pusiéramos de acuerdo, que éramos los únicos realmente representativos del mercado** y una reunión también para conocernos, porque los ejecutivos no se conocían (...) más o menos **fue como un comienzo de manejo de las cosas y a partir de esa reunión ya nos empezamos a reunir formalmente con el gerente de BICO y los gerentes de ventas de BICO, pues con mi jefe a hablar de las temporadas. Las temporadas**

⁸ Folio 1729 del Cuaderno SIC Reservado No. 4 del Expediente. Minuto 07:26.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

que básicamente eran la B, que es la temporada de mitad de año concentrada mucho en el occidente colombiano, algo en Bogotá, la temporada que era más o menos el 25% del año y el otro era la temporada A que es la temporada clásica. **Entonces, nos reuníamos digamos marzo abril para hablar de la temporada B más o menos y agosto septiembre para la temporada A**".⁹

En concordancia con esta declaración, obra en el expediente un correo electrónico enviado el 5 de febrero de 2002 por **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**) con asunto: "RV: REUNIÓN DIRECTIVAS CARVAJAL", dirigido a **ÁLVARO RICARDO MEJÍA CANO** (Presidente de **KIMBERLY**), **FEDERICO RESTREPO RÍOS** (funcionario de **KIMBERLY**), **FERNANDO RESTREPO RESTREPO** (funcionario de **KIMBERLY**) en el que indica que "desde hace un mes estábamos en el plan de conseguir con los directivos de Bico Internacional, empresa del Grupo Carvajal dedicada a los productos escolares (...) una reunión para analizar el mercado de cuadernos y la mejor manera de optimizar el manejo de este (...) ya que entre las dos compañías se controla la mayor parte del mercado nacional ...", y finaliza diciendo: "El objetivo de la reunión es buscar mejorar la rentabilidad de los negocios, buscando un mejor esquema de precios y plazos (...)".

Correo electrónico del 5 de febrero de 2002

From: Restrepo, Juan Enrique
Sent: Tuesday, February 05, 2002 16:38:11
To: Palacio, Luis F
Subject: RV. REUNIÓN DIRECTIVAS CARVAJAL

Para tu conocimiento

JER

-----Mensaje Original-----

De: Restrepo, Juan Enrique
Enviado el: Martes, 05 de Febrero de 2002 11:36 a.m.
Para: Mejía, Ricardo; Restrepo, Federico; Restrepo, Fernando
Asunto: REUNIÓN DIRECTIVAS CARVAJAL

Desde hace un mes estábamos en el plan de conseguir con las directivas de Bico Internacional, empresa del grupo CARVAJAL dedicada a los productos escolares (Norma) y de expresión social (Kiut), una reunión para analizar el mercado de cuadernos y la mejor manera de optimizar el manejo de este ya que entre las dos compañías se controla la mayor parte del mercado nacional donde en los dos últimos años han participado actores extranjeros. Papelesa del Ecuador y Pap Nacional de Perú, con manejo solo de precios, y una parte importante del mercado de Ecuador y Venezuela.

Con el Dr. German Varela, Gerente General de Bico Internacional hemos estado coordinando esta reunión, a la cual asistirá el Dr. Jaime Prado Presidente de Bico Int, jefe de los gerentes de Bico Int (Norma) y Productos el Cid y el Dr. Eugenio Carvajal Presidente de la junta Directiva de Bico Int. y miembro de las juntas de Carvajal y Propal.

El encuentro será el día 14 de Febrero, Martes, en la ciudad de Cali, en reunión con Almuerzo en el restaurante los Girasoles a las 12:00 p.m.

El objetivo de la reunión es

Buscar mejorar la rentabilidad de los negocios, buscando un mejor esquema de precios y plazos.

La prioridad es el mercado Colombiano, pero también se quiere contemplar los mercados de Ecuador y Venezuela.

Además del conocimiento de las personas y estrechar relaciones entre las Directivas de las dos empresas.

Juan Enrique Restrepo G."

⁹ JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA (KIMBERLY) ratificó su declaración en audiencia de testimonio de 27 de mayo de 2015. Folios 4054 a 4056 del Cuaderno KIMBERLY Reservado No. 1 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Fuente: Folio 27 del Cuaderno SIC Reservado No. 1 del Expediente. (Subrayado y negrillas fuera del texto original)

Sobre la reunión en el Restaurante Los Girasoles a la que hacen referencia las pruebas mencionadas, **CARVAJAL** afirmó en las observaciones al Informe Motivado y en el recurso de reposición objeto de la presente resolución, que el propósito de la misma era un encuentro "social" cuyos fines no eran anticompetitivos. Sostuvo que así lo demuestran los correos analizados por el Despacho, así como las declaraciones de **EUGENIO CASTRO CARVAJAL** (Vicepresidente Corporativo **CARVAJAL**) y de **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**).

Sostener que la reunión del Restaurante Los Girasoles en Cali, entre altísimos directivos de **CARVAJAL** y **KIMBERLY** en febrero de 2002, era una reunión de contenido netamente social, desconoce las pruebas obrantes en el expediente, confiere un alcance errado a declaraciones que nunca negaron el existencia de la reunión y sus propósitos y, en cualquier caso, distorsiona la realidad de lo ocurrido y la finalidad de esa reunión.

Así, basta precisar que la particular interpretación de **CARVAJAL** desconoce el contenido de los correos electrónicos previamente reseñados, donde se evidencia de forma clara los propósitos anticompetitivos de la reunión, confiere un alcance tergiversado a la declaración de **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**) y extiende convenientemente la declaración de **EUGENIO CASTRO CARVAJAL** (Vicepresidente Corporativo **CARVAJAL**) para indicar algo que esta persona nunca manifestó.

En efecto, en lo que respecta a la declaración de **EUGENIO CASTRO CARVAJAL** (Vicepresidente Corporativo **CARVAJAL**), es preciso señalar que este alto directivo de **CARVAJAL** nunca manifestó que la reunión en el Restaurante Los Girasoles no hubiera ocurrido o que su propósito fuera eminentemente social; lo que indicó en su declaración fue que asistió a una reunión con la competencia de la cual nunca recordó el año, ni la identificó como una reunión que hubiera ocurrido en el Restaurante Los Girasoles en Cali¹⁰. Por su parte, en lo que corresponde a **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**), **CARVAJAL** se limitó a indicar que su declaración y el correo del 5 de febrero de 2002 que remitió a sus jefes, demuestran que la reunión en el restaurante Los Girasoles fue provocada por **KIMBERLY**. Al respecto, simplemente es pertinente señalar que, incluso si se diera por demostrado que **CARVAJAL** no tuvo la iniciativa de esa reunión (que no es verdad), lo cierto es que ello no tiene relevancia ni desvirtúa que la reunión existió, que participaron **KIMBERLY** y **CARVAJAL**, que su objeto fue fijar precios, descuentos y políticas comerciales y que a partir de allí continuaron los ilegales contactos entre los competidores.

Así las cosas, pretender demostrar, a partir de las declaraciones de **EUGENIO CASTRO CARVAJAL** (Vicepresidente Corporativo **CARVAJAL**) y **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**), que la reunión en el Restaurante Los Girasoles de Cali fue de contenido puramente social, es un absoluto despropósito, contraria la sana crítica, la higiene mental y desconoce las reglas de la experiencia, pues confiere un alcance inusitado a pruebas que, por un lado, no desvirtúan la existencia de la reunión y, por el otro, demuestran los fines anticompetitivos de aquella, además de la contundencia de los correos electrónicos que dieron cuenta de la misma y de su alcance.

En suma, un análisis integral del material probatorio, incluyendo las pruebas invocadas por **CARVAJAL**, demuestra que **CARVAJAL** y **KIMBERLY** iniciaron los contactos que dieron lugar a la creación del cartel empresarial en el segundo semestre de 2001. Igualmente, las pruebas analizadas demuestran que la finalidad de estos contactos era "acordar: precios netos (...) descuentos financieros y prácticas comerciales" con el propósito de "mejorar la rentabilidad de los negocios, buscando un mejor esquema de precios y plazos".

De igual manera, no es verdad que el encuentro en el Restaurante Los Girasoles de Cali haya tenido un componente social. Es ciertamente inverosímil, por decir lo menos, pretender hacer creer a la Autoridad de Competencia que dicha reunión era estrictamente social cuando los correos electrónicos y las declaraciones demuestran todo lo contrario, es decir, los fines exclusivamente cartelistas y conspirativos en contra de la economía de mercado. No es posible entender que una reunión entre competidores, cuyo objeto era "(...) buscar mejorar la rentabilidad de los negocios, buscando un mejor esquema de precios y plazos (...)", tenía carácter netamente social. El único componente social de la reunión fue afianzar los lazos entre los directivos de las compañías para así iniciar uno de los más grandes y escandalosos carteles empresariales en la historia de Colombia.

¹⁰ Folio 4059 a 4061 del Cuaderno Carvajal Reservado No. 8 del Expediente

En este punto, vale la pena reiterar lo mencionado en la Resolución Sancionatoria hoy recurrida, en el sentido de que los elementos que confluyeron para el inicio del cartel empresarial son los que comúnmente se presentan a nivel mundial para este tipo de prácticas restrictivas de la competencia: (i) un mercado competido en el que los precios de los productos (en este caso cuadernos) están "deprimidos", por lo menos desde la particular perspectiva de las empresas cartelistas; (ii) la necesidad de buscar una mayor rentabilidad, o limitar los efectos negativos de una "guerra de precios" o detener los "descuentos excesivos" que se ofrecen a clientes o consumidores; y, (iii) la vía para lograr estos beneficios es el camino de la ilegalidad a través de acuerdos restrictivos de la libre competencia económica (carteles empresariales), y no por medio de eficiencias o mejores prácticas empresariales, resultando perjudicados los consumidores finales y los demás empresarios que utilizan los productos objeto del cartel empresarial como parte de su proceso productivo o en su cadena de comercialización.

En conclusión, un análisis en conjunto de las pruebas del expediente demuestra, sin lugar a dudas, que la reunión efectuada en el Restaurante Los Girasoles de Cali, lejos de ser un encuentro social como lo quiere malintencionadamente presentar **CARVAJAL**, se trató de una reunión propia de un cartel empresarial en la que los asistentes pretendían "*Buscar mejorar la rentabilidad de los negocios, buscando un mejor esquema de precios y plazo*", como quedó claramente plasmado en el correo electrónico del 5 de febrero de 2002 antes citado.

5.2.3.2. CARVAJAL junto con KIMBERLY y SCRIBE, fijaron de forma concertada los precios de los cuadernos del segmento *premium*

Con posterioridad a la reunión en el Restaurante Los Girasoles de Cali, que bien puede denominarse el preámbulo del cartel de los cuadernos para escritura en el mercado colombiano, **KIMBERLY** y **CARVAJAL** prosiguieron con la ejecución del cartel empresarial, sosteniendo reuniones permanentes para fijar los precios de los cuadernos para las dos temporadas escolares que hay en un año¹¹. Esta dinámica cartelista se prolongó por catorce (14) años, en clara violación del derecho colectivo constitucional de libre competencia económica y del más mínimo respeto por los consumidores nacionales que se vieron manipulados frente a los precios de los cuadernos de escritura que integran la canasta familiar. Múltiples pruebas obrantes en el expediente soportan la anterior afirmación.

En correo electrónico del 18 de febrero de 2002, con asunto denominado: "*Reunión pasada semana con Kimberly*", remitido por **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global de Mercadeo de **CARVAJAL**) y dirigido a **MAURICIO ZAPATA CAICEDO** (Director General Región Norte de **CARVAJAL** México), **MANUEL EUGENIO ÁLVAREZ SINISTERRA** (funcionario de **CARVAJAL**), **EUGENIO ISAZA RESTREPO** (Gerente General de **BICO INTERNACIONAL**), con copia a **JAIME PRADO RODRÍGUEZ** (funcionario de **CARVAJAL**) y **EUGENIO CASTRO CARVAJAL** (Vicepresidente Corporativo de **CARVAJAL**) se indica:

ESPACIO EN BLANCO

¹¹ El año escolar está dividido en dos temporadas: la temporada A que comprende el primer semestre del año y la temporada B que comprende el segundo semestre del año. Declaración hecha por **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente De Ventas e **KIMBERLY**) Folio 1729 del Cuaderno SIC Reservado No, 4 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Correo electrónico del 18 de febrero de 2002.

De: eisaza-offsetec [eisaza@offsetec.com]
 Enviado el: lunes, 18 de febrero de 2002 12:26
 Para: German Varela
 Asunto: Re: Reunión pasada semana con Kimberly
 Datos adjuntos: PRECIOS COSTA 2002 COMPETENCIA.xls

Gracias Germán, estaremos atentos, la temporada costa ya se oferta, te envío el comparativo de precios saludos

----- Original Message -----

From: "German Varela" <gervar@bico.com.co>
 To: "Mauricio Zapata" <mzapata@carvajal.com.ve>; "Manuel Alvarez" <MANALV@bico.com.co>; "Eugenio Isaza" <eisaza@offsetec.com>
 Cc: "Jaime Prado" <jaipra@bico.com.co>; "Eugenio Castro (E-mail)" <eucastr@carvajal.com.co>
 Sent: Monday, February 18, 2002 10:49 AM
 Subject: Reunión pasada semana con Kimberly

De la reunión con las personas de Kimberly de la pasada semana quedó como objetivo principal el promover el aumento de precios en Venezuela, Colombia y Ecuador.

Con base en lo anterior se ve una clara decisión de Kimberly Colombia de participar mucho más en los negocios de los otros dos países. Me parece que es muy importante hablar con ellos para evitar que por desconocimiento de las prácticas comerciales de los países extiendan prácticas que son muy comunes en Colombia y que no aplican para los otros países, como devoluciones, compra de espacios y descuentos especiales por ubicación, espacios asignados, volúmenes de compra y otros.

Con respecto a Venezuela comentamos que había surgido de manera espontánea de parte de Manpa el hacer una reunión para acordar alzas y que nosotros estábamos muy interesados en el tema. Hoy me llamó Juan Enrique Restrepo Gerente Comercial de Kimberly quien estará viajando el miércoles próximo a Caracas y desea reunirse con Mauricio y con la gente de Manpa, dispondría de los días Jueves y Viernes, le pido el favor a Mauricio confirmarme que día y a qué hora puede atenderlo y si es posible coordinar la reunión en esos días con Manpa.

Con respecto a Ecuador hablamos que acuerdos para la temporada de la Costa ya no eran viables y que debíamos tener el acercamiento para la temporada de la Sierra donde deberíamos concentrar la oferta en cuadernos de 50 y 100 hojas e invitar a esta reunión a José Jaramillo de Pabelasa.

Con respecto a Colombia debemos coordinar una reunión a comienzos del mes de marzo para definir las condiciones del calendario B. Le solicito el favor a Manuel de coordinarla dado que yo voy a estar por fuera las próximas tres semanas. Antes de finalizar el mes tendremos información un poco más precisa con respecto a alzas para la temporada.

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.
 (El destacado corresponde al Despacho).

A partir de este correo, el Despacho concluyó, siguiendo rigurosamente el contenido del mensaje (como corresponde), que el objetivo principal de las reuniones era "promover el aumento de precios" de los cuadernos en el mercado colombiano, para lo cual **CARVAJAL** solicitó coordinar una reunión con **KIMBERLY** a efectos de definir las condiciones de aumento de precios del calendario B en Colombia.

Para **CARVAJAL**, por el contrario, este correo no permite llegar a tales conclusiones, por cuanto no contiene alusión alguna a ningún acuerdo cartelista y la reunión sobre el calendario B no hace referencia alguna a **CARVAJAL**. Al respecto, debe indicarse que el análisis efectuado en el recurso de reposición, no solo resulta ciertamente confuso, sino que desde ninguna perspectiva permite desvirtuar la conclusión a la que llegó el Despacho. En efecto, en el correo electrónico de **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global Mercadeo de **CARVAJAL**) se lee "...De la reunión con las personas de **KIMBERLY** de la pasada semana quedó como objetivo principal el promover el aumento de precios en Venezuela, Colombia y Ecuador" (en negrilla fuera de texto). Sobre este aparte, el Despacho no encuentra que razonablemente se pueda llegar a una conclusión diferente a que **CARVAJAL** y **KIMBERLY** acordaron aumentar los precios de los cuadernos en Colombia. Una interpretación diferente, para cualquier operador jurídico, implicaría no solo desconocer lo evidente sino ir en contra de la literalidad de la prueba, atentando contra la sana crítica, las reglas de la experiencia y el más mínimo análisis racional de la prueba.

En este sentido, el planteamiento de **CARVAJAL** según el cual en el correo electrónico debía mencionarse la palabra "acuerdo" o "cartel" para poder deducir que estaban efectivamente en este tipo de prácticas cartelistas o colusorias, resulta francamente absurdo, pues bajo este entendimiento las únicas pruebas válidas para demostrar un acuerdo de precios en el marco de un cartel empresarial, serían aquellas que expresamente mencionen la palabra "acuerdo" o "cartel". No sobra mencionar que esta argumentación de **CARVAJAL** se aleja absolutamente de las mínimas reglas de la experiencia sobre el funcionamiento de un cartel empresarial, sin mencionar el contrasentido que implica desde la óptica de la valoración integral de las pruebas de la actuación administrativa.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

En lo que tiene que ver con la reunión para definir las condiciones del calendario B, sucede exactamente lo mismo, pues del contexto del correo electrónico no puede deducirse algo diferente a que esta reunión tenía que ver con el objetivo de **CARVAJAL** de aumentar los precios de los cuadernos conjuntamente con **KIMBERLY**. Al respecto, no debe pasarse por alto que en el encabezado del correo y después de indicar que el objetivo al que se había llegado con **KIMBERLY** era promover el aumento de precios, se indicó "...con base en lo anterior...", y se empiezan a describir las diferentes estrategias para lograr el cometido anticompetitivo en cada uno de los tres países. En concreto, en lo que respecta a Colombia, **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global Mercadeo de **CARVAJAL**) solicitó que se efectuara una reunión en el mes de marzo para coordinar las condiciones de los aumentos de precios para el calendario B, precisamente con **KIMBERLY**. Concluir algo diferente, como lo pretende **CARVAJAL**, sería descontextualizar el correo electrónico llevándolo a decir algo carente del mínimo sentido común.

A la par de lo anterior, en correo electrónico del 25 de febrero de 2002, algunos días después de la reunión sostenida entre **KIMBERLY** y **CARVAJAL**, **BERNARDO GÓMEZ** (funcionario de **CARVAJAL**) le envió un correo electrónico a **CÉSAR ALBERTO MALDONADO** (funcionario de **CARVAJAL**) con el asunto: "RE: TEMPORADA CALENDARIO "B" DEL 2002", con copia a **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global Mercadeo de **CARVAJAL**), **MANUEL EUGENIO ÁLVAREZ SINISTERRA** (funcionario de **CARVAJAL**), **ALFONSO CHACÓN** (funcionario de **CARVAJAL**) y **JORGE RODRÍGUEZ** (funcionario de **CARVAJAL**), el cual indica:

Correo electrónico del 25 de febrero de 2002

---Mensaje original---

De: Bernardo Gomez
Enviado el: lunes, 25 de febrero de 2002 10:40
Para: César A Maldonado
CC: Manuel Alvarez; Alfonso E Chacón; Jorge Rodríguez; German Varela
Asunto: RE: TEMPORADA CALENDARIO "B" DEL 2002

Cesar, con respecto al primer punto lo que estoy haciendo es trabajar sobre el precio Base de Papelesa que son los precios que relaciono en el archivo, por lo que no creo que estos se bajen mas ya que estos son los mismos precios de la temporada pasada y como tienes información estos manejan este precio durante toda la temporada con pago a 30 días fecha pedido, por lo que considero que debemos arrancar tal como lo manifiesto.

En el punto dos que expones el objetivo es hablar en el día de mañana con propiedad con los competidores Nacionales (el Cid y Kimberly), quienes están de acuerdo que bajemos precios base para llegar a dar descuentos mas razonables a los que estamos ofreciendo en el día de hoy y con lo que que dirán los clientes que hoy les damos el 50% y mañana el 30%, lo que les interesa a ellos es el precio Neto mas no los descuentos, lo que les tenemos que decir a nuestros vendedores es que tenemos que dar a conocer al cliente es el precio neto al que le sale el producto y no el descuento, además podemos es darle a conocer a como le saldría el precio si paga con los financieros en la fechas que estoy proponiendo en la tabla de prontos pagos.

Cesar no me diste a conocer nada con respecto a la diferencia de precio existente del Andaluz con el Madison.

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.
(El destacado corresponde al Despacho)

En respuesta a este mensaje, el 25 de febrero de 2002, el correo electrónico bajo el asunto: "RE: TEMPORADA CALENDARIO "B" DEL 2002" remitido por **CÉSAR ALBERTO MALDONADO** (funcionario de **CARVAJAL**) y dirigido a **BERNARDO GÓMEZ** (funcionario de **CARVAJAL**) con copia a **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global Mercadeo de **CARVAJAL**), **MANUEL EUGENIO ÁLVAREZ SINISTERRA** (funcionario de **CARVAJAL**), **ALFONSO CHACÓN** (funcionario de **CARVAJAL**), **JORGE RODRÍGUEZ** (funcionario de **CARVAJAL**) y **CARLOS SALCEDO** (funcionario de **CARVAJAL**), evidencia el *modus operandi* de los cartelistas para diseñar las listas de precios en cada temporada.

ESPACIO EN BLANCO

Correo electrónico del 25 de febrero de 2002

De:	César A Maldonado <i>C. Maldonado</i>
Enviado el:	lunes, 25 de febrero de 2002 11:06 a. m.
Para:	Bernardo Gomez <i>B. Gomez</i>
CC:	Manuel Alvarez; Alfonso E Chacón; Jorge Rodríguez; German Varela; Carlos H Salcedo
Asunto:	RE: TEMPORADA CALENDARIO "B" DEL 2002

OK. Aclaradas las inquietudes con respecto al manejo que le daremos a los nuevos descuentos.

Con respecto a Andaluz, el presupuesto quedó en que este producto se ofrecería un 13.8% por encima de Madison. Considero que debe existir una brecha de al menos 12%, teniendo en cuenta que haremos promoción a la tecnología Plástico Duracover.

Quedamos pendientes de los resultados de la reunión con El Cid y Kimberly para diseñar la lista de precios de calendario B2002.

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.
(El destacado corresponde al Despacho)

Tal y como se mencionó en la Resolución Sancionatoria, estos correos internos de **CARVAJAL**, confirman la existencia del acuerdo cartelista anticompetitivo entre **CARVAJAL** y **KIMBERLY** para determinar estrategias conjuntas de fijación de precios netos y descuentos para los clientes. No cabe ni la más mínima duda de ello. De hecho, es claro que los precios no eran fijados unilateralmente por **CARVAJAL**, sino que esta compañía estaba supeditada a lo que acordara con **KIMBERLY** para diseñar las listas de precios de los cuadernos *premium*. Los correos hablan por sí solos y contrarían la alegación permanente de **CARVAJAL** de que el Despacho no probó la existencia del cartel empresarial "más allá de la duda razonable". Si estos correos no prueban la existencia de un cartel empresarial, no advierte el Despacho entonces, cuál es la prueba, que a criterio de **CARVAJAL**, podría tener la capacidad de probarlo. Es francamente un insulto a la razón, la reiterada alegación de **CARVAJAL**, según la cual, en el expediente no hay prueba alguna de la existencia de un cartel empresarial.

Sobre estos contundentes correos electrónicos, convenientemente **CARVAJAL** no se pronunció en su recurso de reposición, con lo cual el análisis del Despacho permanece incólume para el investigado, esto es, una prueba más del acuerdo cartelista para fijar los precios de los cuadernos *premium* entre **KIMBERLY** y **CARVAJAL**.

Ahora bien, las pruebas no se agotan allí, pues en la Resolución Sancionatoria también se mencionó la declaración de **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**)¹², quien en su declaración rendida el 27 de mayo de 2015, precisó la periodicidad con la que los cartelistas se contactaban, así como los mecanismos que empleaban para fijar el incremento de los porcentajes para la lista del segmento *premium* de los cuadernos para escritura.

Dijo en su declaración **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**):

"DELEGATURA: ¿Recuerda usted si en algún momento se interrumpió la rutina de reunirse, si dejaron de reunirse?

JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA: No, básicamente como te cuento, nos reuníamos en agosto pues para hacer el balance de la temporada que venía que era temporada A y algunas nos reuníamos en abril para hablar de la B, aunque no necesariamente, a veces no había muchos cambios pues telefónicamente nos comunicamos, pues a veces la reunión de abril no se hacía pero la de agosto sí era una reunión formal porque estábamos ad portas de la temporada grande".

Adicionalmente, obra en el expediente el correo electrónico del 29 de agosto de 2002, con asunto "Lista de Precios Calendario A-2003", remitido por **ALFONSO CHACÓN** (funcionario de **CARVAJAL**) y dirigido a **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global Mercadeo de **CARVAJAL**) y **CÉSAR ALBERTO MALDONADO** (funcionario de **CARVAJAL**), que señala lo siguiente:

¹² Folios 4054 a 4056 del Cuaderno Kimberly Reservado 1 del Expediente. Minuto 11:26

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Correo electrónico del 29 de agosto de 2002

—Mensaje original—

De: Alfonso E Chacón
Enviado el: jueves, 29 de agosto de 2002 16:34
Para: German Varela; César A Maldonado
Asunto: Lista de Precios Calendario A-2003

Dado el aumento de precio del papel del 15% he pensado que nuestra lista de precios para el calendario A-2003 debería tener un incremento del 12%, esto nos ayudaría a recuperar en parte la caída de contribución que tenemos en Colombia.

Por favor me dan sus comentarios al respecto.

Saludos.

Alfonso Enrique Chacón A.
Gerente Nacional Línea Cuadernos
BICO INTERNACIONAL
PRODUCTOS ESCOLARES NORMA
 Calle 15 # 32 - 234 Acopi Cali, Colombia
 Tel: +(572) 686 8300 ext. 4540
 Fac: +(572) 686 8240
 e-mail: alfcha@bico.com.co

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.

En respuesta, **CÉSAR ALBERTO MALDONADO** (funcionario de **CARVAJAL**) indicó:

Correo electrónico del 29 de agosto de 2002

—Original Message—

From: César A Maldonado
Sent: Thursday, August 29, 2002 4:41 PM
To: Alfonso E Chacón
Cc: German Varela
Subject: RE: Lista de Precios Calendario A-2003

De acuerdo. Además el ppto fiscal 2002 considera un aumento de precios a partir de Septiembre.

De todas formas, vale la pena sondear el tema con la gente de El Cid y Kimberly.

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC (El destacado corresponde al Despacho).

Es evidente que los anteriores correos indican que el aumento de precios que pretendía realizar **CARVAJAL** por el incremento del costo del papel, no era una decisión que tomaría unilateralmente, sino que lo pretendía consultar con **KIMBERLY**. Indudablemente esto no es lo esperado de dos compañías que supuestamente estaban en franca competencia, como lo afirma en su recurso **CARVAJAL**. El Despacho no cuestiona que una compañía, unilateralmente, tome la decisión de subir, bajar o no modificar sus precios como consecuencia de variaciones en el costo de una materia prima, pero lo que sí no puede considerarse normal, bajo ningún punto de vista, es que un competidor le consulte a otro si resulta conveniente o no aumentar sus precios, pues eso es nada más ni nada menos, que una conducta de funcionamiento de un cartel empresarial. Por el contrario, es el comportamiento habitual de dos cartelistas que se encuentran obligados a consultar entre ellos los aumentos de precios que van a realizar, para acudir al mercado con precios definidos conjuntamente y no romper sus acuerdos y compromisos anticompetitivos.

Ahora bien, si quedara alguna duda de lo expuesto, los anteriores correos electrónicos deben ser analizados con las pruebas previamente reseñadas, la cuales demuestran que **CARVAJAL** y **KIMBERLY** habían iniciado una dinámica de concertación o cartelización de precios desde 2001, con lo cual no cabe duda que los correos electrónicos a los que se acaba de hacer referencia corresponden a una pieza más de la dinámica cartelista en que estaban inmersos **CARVAJAL** y **KIMBERLY**, no hay otra forma razonable ni legal de interpretarlos.

No obstante lo anterior, dentro de sus observaciones al Informe Motivado y en el recurso de reposición que aquí se resuelve, **CARVAJAL** señaló que no es posible concluir que hubo una estrategia conjunta entre **CARVAJAL** y **KIMBERLY**, surgida a partir de dichos correos electrónicos, pues manifiesta que lo único cierto es que **CARVAJAL** estaba considerando aumentar unilateralmente los precios y que el término sondear significa "(...) [h]acer las primera averiguaciones de algo. De ninguna manera significa "vamos a acordar" (...)”¹³

¹³ Folio 6920 del Cuaderno Público No. 32.

Al respecto, debe indicarse que la única forma en que los correos previamente analizados pudieran llegar a decir que **CARVAJAL** pretendía fijar unilateralmente sus precios, previo a hacer algunas averiguaciones con **KIMBERLY**, pero sin realizar ningún acuerdo, es analizándolos sesgadamente y de forma aislada, desconociendo el mandato legal que impone el análisis en conjunto de las pruebas, junto con las reglas de la sana crítica y la experiencia. Solo un análisis sesgado podría desconocer que una cosa es sondear un mercado y otra muy diferente es discutir los precios con la competencia. Así mismo, únicamente un análisis aislado de esos correos podría llegar a concluir que no hacían parte de una dinámica cartelista, cuando está más que probada la previa concertación cartelista. Es decir, este correo electrónico no se dio porque sí o no surgió de la nada, por el contrario, surge como consecuencia de la previa conformación de un cartel empresarial desde 2001 entre **CARVAJAL** y **KIMBERLY**, unos meses atrás.

En cualquier caso, analizando en conjunto las pruebas, como es legalmente procedente, se evidencia que los anteriores correos electrónicos son una prueba más de la estrategia conjunta establecida entre **CARVAJAL** y **KIMBERLY** para dejar de competir y fijar los precios de los cuadernos del segmento *premium* en el entorno de un escandaloso cartel empresarial.

Es imposible, racionalmente, acoger el argumento de **CARVAJAL** según el cual estaba fijando unilateralmente sus precios, cuando en un correo electrónico manifiesta expresamente lo contrario, que van a "sondear" con su competencia este aspecto. Además, no puede perderse de vista que la intención "sondear" con la competencia el porcentaje de incremento de precios, no se trata de una mención aislada de un funcionario "desubicado", sino que, como se ha demostrado, concuerda con una política empresarial cartelista y anticompetitiva que responde a las pruebas analizadas previamente y a las que se referirá en las líneas subsiguientes, que incluyen declaraciones, correos electrónicos, *chats* o mensajería instantánea a través de Whatsapp y conversaciones telefónicas¹⁴ que demuestran que en el marco del cartel empresarial se diseñaban listas de precios para ser compartidas cada temporada entre **CARVAJAL** y **KIMBERLY** en un primer momento (2001-2011), y entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, en un segundo periodo (2011-2014)¹⁵.

Por lo anteriormente expuesto, el Despacho debe rechazar nuevamente, como se hizo en la Resolución Sancionatoria, la inverosímil versión de **CARVAJAL**, según la cual fijaba unilateralmente sus precios y que la mención de sondear los precios con **KIMBERLY**, correspondía a una simple averiguación del mercado.

Retomando las pruebas mencionadas en la Resolución Sancionatoria sobre la existencia del cartel y la participación de **CARVAJAL** en el mismo, corresponde mencionar que para 2004 existe evidencia que demuestra que **CARVAJAL** estudió la posibilidad de incrementar los precios de los cuadernos del segmento *premium* para la temporada A2005, para lo cual, dentro de la dinámica cartelista, manifestó la necesidad de coordinar con **KIMBERLY** para efectos de "concertar" la estrategia a seguir para implementar los incrementos de precios.

Lo anterior se evidencia mediante la cadena de correos del 21 de mayo de 2004, entre **JULIÁN OCHOA** (funcionario de **CARVAJAL**), **MANUEL EUGENIO ÁLVAREZ SINISTERRA** (funcionario de **CARVAJAL**), **JUAN GARCÍA** (funcionario de **CARVAJAL**) y **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente

¹⁴Declaración de **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**) en audiencia de ratificación de su declaración el 27 de mayo de 2015 (Folios 4054 a 4056 del Cuaderno Kimberly Reservado 1 del Expediente. Minuto 09:19), además de las reuniones, en algunos casos bastaban conversaciones telefónicas para convenir el manejo de los compromisos en el segmento *premium* para las temporadas siguientes. Al respecto indicó:

"DELEGATURA: ¿Recuerda usted si hubo otras reuniones en el año 2002?

JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA: *Si, a partir de esa reunión que fue en febrero, en abril nos reuníamos para hablar ya de la temporada B que se aproximaba y luego de la temporada A en agosto, más o menos era la frecuencia, nos reuníamos dos veces al año, había una muy importante que era agosto donde se establecía la temporada A y había veces que se repetía para la temporada B o había veces que solo con llamadas telefónicas pues en el caso de la B, se manejaba la cosa*. (Subrayado y negrilla fuera de texto)

¹⁵Ver cadena de correos electrónicos del 29 de agosto de 2002, con asunto denominado "Lista de Precios Calendario A-2003" remitido por **ALFONSO CHACÓN** (funcionario de **CARVAJAL**) dirigido a **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global Mercadeo de **CARVAJAL**) y **CÉSAR ALBERTO MALDONADO** (funcionario de **CARVAJAL**) (Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC), y respuesta de **CÉSAR ALBERTO MALDONADO** (funcionario de **CARVAJAL**) Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Global Mercadeo de **CARVAJAL**), con asunto *"RE: Ajuste de precios en licencias 10% por encima de las marcas propias"*, en la que se realizan las siguientes manifestaciones:

Correo electrónico del 21 de mayo de 2004

-----Mensaje original-----
De: Julián Ochoa
Enviado el: viernes, 21 de mayo de 2004 9:01
Para: Manuel Alvarez
CC: Juan C García; German Varela
Asunto: Ajuste precios en licencias 10% por encima de las marcas propias

Revisando la situación de márgenes en Colombia, con German hemos planteado validar la posibilidad de incrementar, para el calendario A2005 los precios de las marcas licenciadas, creando un diferencial entre el 10% al 15%, tal y como lo manejamos en carpetas. Para poder implementar esto es necesario concertar esta estrategia con Scribe de tal manera que haga lo mismo con Disney y otras licencias.

Por favor nos comentas los resultados de este acercamiento.

Gracias,

Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.
 (El destacado corresponde al Despacho).

Correo electrónico de 21 de mayo de 2004

-----Mensaje original-----
De: Juan C García
Enviado el: jueves, 27 de mayo de 2004 11:24
Para: German Varela
Asunto: RE: Ajuste precios en licencias 10% por encima de las marcas propias

O.K. cuenten con toda mi colaboración y la de mi gente

Hace un ratito hable con Juan Enrique de Kimberly para tantearlo sobre el tema y me quedó de llamar una vez haga las respectivas consultas internas con Mercadeo.

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.
 (El destacado corresponde al Despacho).

Imagen correo electrónico de 21 de mayo de 2004

De: German Varela
Enviado el: jueves, 27 de mayo de 2004 2:21 p. m.
Para: Juan C García
Asunto: RE: Ajuste precios en licencias 10% por encima de las marcas propias

Ok. Es muy importante que podamos hacerla en conjunto con Kimberly.

Saludos,

Germán

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.
 (El destacado corresponde al Despacho).

En relación con esta cadena de correos, **CARVAJAL** afirmó en su recurso de reposición, que no permiten concluir, como lo hizo el Despacho, la existencia de un acuerdo cartelista anticompetitivo entre **CARVAJAL** y **KIMBERLY**, pues no acredita que la determinación de aumentar los precios fuera una decisión tomada por **CARVAJAL** en conjunto con **KIMBERLY**.

Este planteamiento lleva al extremo más absurdo el análisis de las pruebas, pretendiendo que el Despacho concluya que algunos funcionarios y directivos de **CARVAJAL** de forma incoherente se comunicaban entre sí, para expresar la necesidad de aumentar precios para la temporada A2005 de manera conjunta con **KIMBERLY**, pero que nada de eso respondía a la realidad pues era una simple intención. Una conclusión de esta naturaleza se aleja de cualquier estudio medianamente racional de los correos electrónicos y desconoce las mínimas reglas de la sana crítica y la experiencia.

Olvida **CARVAJAL** que, además de lo obvio de la mecánica cartelista en que se contextualizan los correos electrónicos, en uno de ellos, **JUAN GARCÍA** (funcionario de **CARVAJAL**), afirmó que habló

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

con **KIMBERLY** sobre el tema del aumento de precios y que solo esperaba su respuesta. No puede ser más evidente la situación anticompetitiva. Para el Despacho no existe explicación lógica sobre el contenido de los correos electrónicos diferente a que reflejan uno de los muchos momentos de la dinámica cartelista, en que **CARVAJAL** tuvo la necesidad de aumentar los precios de sus cuadernos y para ello acudió a **KIMBERLY** para tomar una decisión concertada, como es frecuente en los carteles empresariales.

Tan claros son estos correos que sin contrastarlos con las demás pruebas del expediente son suficientes para demostrar que **CARVAJAL** se encontraba en una dinámica cartelista con **KIMBERLY**. No existe ninguna otra conclusión racional partiendo de la base que las personas que se cruzaron los correos se encontraban en pleno uso de sus facultades mentales. Ahora bien, un análisis en conjunto con las demás pruebas del expediente como corresponde legalmente, indican lo que se concluyó en la Resolución Sancionatoria, en cuanto a que la cadena de correos electrónicos refleja una dinámica uniforme del cartel consistente en que **CARVAJAL**, en primera instancia, planeaba internamente la posibilidad de aumentar los precios y, posteriormente, consultaba con **KIMBERLY**, su competidor, esa alternativa.

En este punto no puede olvidarse, como lo hace **CARVAJAL**, que el numeral 1 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992¹⁶ sanciona aquellos acuerdos que tengan como **objeto** la fijación directa o indirecta de precios, independientemente del grado de ejecución que tengan o del efecto que generen en el mercado. Es claro que **CARVAJAL** y **KIMBERLY** coordinaban sus decisiones con el objeto de fijar de forma mancomunada los precios de los cuadernos de escritura en el mercado colombiano, lo cual *per se* ya merece legalmente reproche a la luz de la norma antes mencionada.

A pesar de la claridad y contundencia de las pruebas previamente reseñadas, los medios de convicción que demuestran la existencia del cartel empresarial y la participación de **CARVAJAL** no se limitan a las evidencias mencionadas, sino que existen muchas más.

Así, el Despacho demostró en la Resolución Sancionatoria que la entrada de la sociedad **D'VINNI** al mercado colombiano de los cuadernos en 2005, motivó a **KIMBERLY** y **CARVAJAL** a invitarla a hacer parte del cartel empresarial para que no siguiera "dañando" el mercado, toda vez que empleaba estrategias de comercialización agresivas que incluían descuentos en los cuadernos *premium*.

Al respecto, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) afirmó en la declaración rendida durante la etapa probatoria¹⁷:

DESPACHO: *¿Con quién se reunió usted?*

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: *Esa primera reunión la tengo, tengo recuerdos muy claros, un recuerdo muy claro, fue un impacto cuando me invitaron a esa reunión, yo estaba ascendiendo en la empresa y me sentí pues muy importante que me hubieran invitado y recuerdo mucho que a esa reunión asistió una persona de CARVAJAL que yo tenía, pues había comentarios de él en la calle y tenía deseos de conocerlo, Manuel, no recuerdo el apellido, y era como esposo de alguien de CARVAJAL, entonces estuvo en esa reunión y me impactó y también recuerdo que conocía, ve perdón, que me encontré con Álvaro López que fue mi jefe cuando estaba en EL CID, él fue jefe mío en el año 90 al 92, creo que fue un año jefe mío, y él siguió trabajando, yo empecé en Medellín, me vine a trabajar a Bogotá y él siguió como gerente de Medellín, entonces pues en esa reunión me lo encontré, pues fue un encuentro agradable porque había sido mi jefe y yo había logrado llegar pues a tener pues una posición importante, me acuerdo que fue agradable. Fui con Luis Fernando Palacio, también debió haber estado Juan Enrique, no tengo pues así, fue muy vaga porque yo era invitada, pues básicamente yo iba a observar y pues no era actor importante en la reunión.*

DESPACHO: *¿Recuerda usted si asistió alguna otra persona de CARVAJAL?*

¹⁶ "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.

(...)"

¹⁷ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 26:45.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Gladys Helena Regalado, mmm no estoy, pues vuelvo y te digo había mucha gente. Básicamente estaba Gladys, Álvaro López, Manuel lo recuerdo muchísimo.

DESPACHO: ¿Recuerda el apellido de Manuel?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Creo que es Álvarez pero no estoy segura. Francisco Ramírez, pero no más, no tengo más claridad de esa primera reunión quién más estaba.

DESPACHO: ¿Recuerda dónde se realizó esa primera reunión?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: No

DESPACHO: ¿Qué temas se discutieron o se hablaron en esa reunión?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Pues como te digo yo llegué a una reunión donde entendí que ya había una familiaridad, entonces básicamente era observar, no tomé mucha nota ni puse mucho cuidado, lo que sí recuerdo es que Manuel mencionó que ya había una empresa que se estaba fortaleciendo mucho que era D'VINNI, y que sería bueno pues como invitarlos o hacerlos partícipes de esto, porque estaban como dañando el mercado, eso fue como básicamente lo que recuerdo de esa reunión. Se hablaba, ellos hablaban de cómo estaba el mercado, no era, pues no tomé mucha atención ni mucha nota de esa reunión.

(...)

DESPACHO: Nos menciona que había una empresa que ya estaba cogiendo fuerza en el mercado que era D'VINNI. ¿Recuerda usted si se tomó alguna decisión respecto de esa empresa o simplemente se comentó la situación de esa empresa en el mercado?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: No. La decisión que se tomó fue invitarlos y de hecho después de esa reunión no sé cuánto tiempo después se hizo una reunión y se invitó a D'VINNI".

En efecto, dando continuidad a la estrategia de **CARVAJAL** y **KIMBERLY** para vincular a **D'VINNI** al cartel empresarial, en 2007 se realizó la reunión con esta compañía - **D'VINNI**-, tal como lo corroboró **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) en audiencia de ratificación del 17 de junio de 2015¹⁸, así:

DELEGATURA: ¿Nos puede contar qué se discutió, qué temas se discutieron en esa reunión?

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: Esa reunión era una continuidad de algo que ya venía desde antes, yo entiendo que desde tiempo atrás, no conozco el origen de cómo se dio, pero de tiempo atrás ya venían haciendo conversaciones entre **NORMA** y **KIMBERLY** de la parte de cuadernos y se dio básicamente porque el nuevo actor del mercado de producto premium, del producto de licencias que era D'VINNI estaba dando descuentos muy altos y se convocó por parte de CARVAJAL, para que fuera a contarle a la gente de D'VINNI cómo funcionaba el mercado de cuadernos de marcas, que era un mercado de licencia, que se pagaba mucho dinero por la licencia, por impulsadoras y que no era un mercado de descuentos y contándole como era la estructura que estábamos en las cadenas en el canal tradicional, para que él hiciera lo mismo.

(...)

DELEGATURA: ¿Recuerda usted si en esa reunión se llegó a algún acuerdo con los competidores?

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: Pues en esa reunión, sí, básicamente se habló de acordar unos descuentos a los canales específicos. Ese acuerdo se dio en la reunión y en teoría salimos a aplicarlos todos esos descuentos en el mercado. Yo quiero anotar que a los pocos días Octavio López llamó a Ángela Zapata a quejarse un poquito de que eso no se estaba dando, de que lo que nosotros habíamos dicho que eran los descuentos máximos que se iban a dar en el mercado, él encontraba que no se cumplía y que él no quería volver a asistir a esas reuniones porque consideraba que era una burla para ellos y que no se estaba dando ese acuerdo que se había definido en la reunión del 2007.

¹⁸ Folios 4259 a 4261 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 15:04.

(...)"

A su vez, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)¹⁹ manifestó cómo las investigadas no solo se negaban a competir sino que tenían toda una estrategia para inducir la entrada al cartel empresarial a cualquier agente de mercado que estuviera dispuesto a hacerlo:

DELEGATURA: *¿Recuerda usted qué temas se hablaron esa reunión?*

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: *Sí, esa era la primera reunión que D'VINNI estaba, entonces mm me acuerdo que pues había como un video beam y se trató de proyectar algo pero al fin se habló de, se le explicó a D'VINNI que ellos estaban dando muchos descuentos, nosotros dábamos descuentos, pero D'VINNI estaba dando un porcentaje mucho más alto, se les dijo pues que ellos habían entrado al mercado con unas licencias, que la idea era que no dieran tanto descuentos al cliente, pues a los de San Victorino, etc, pues estaban dañando el mercado (...) entonces me acuerdo que Octavio López le dijo bueno entonces cuál es el descuento que ustedes proponen, entonces María Aleida dijo no pues un cinco, me acuerdo que yo por dentro dije, un cinco es como muy poquito, pues no es verdad no estamos dando cinco pero me quedé callada, entonces él dijo bueno si ustedes dan un cinco yo me comprometo a dar un cinco voy a hacerles caso, voy a ser juicioso y voy a dar el cinco, básicamente eso se dijo. Francisco Ramírez dijo que proponía hacer un alza, Silvio dijo que nosotros los seguíamos en precio que no había ningún problema, que nos dijeran cuál era la lista (...)"*

A la par con estas declaraciones, en la Resolución Sancionatoria se indicó que **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica de **CARVAJAL**) reconoció en sus descargos que "posiblemente" había asistido a esta reunión²⁰.

Para **CARVAJAL**, si bien la reunión con **D'VINNI** existió, no es cierto que hubiera sido para lograr un consenso entre **CARVAJAL** y **KIMBERLY**; por el contrario, según **CARVAJAL**, la reunión fue una muestra de un mercado en competencia y que **D'VINNI** creyó que la habían invitado con otros fines. Sobre el particular, indicó que **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) en su declaración afirmó que no hubo ningún tipo de acuerdo con **D'VINNI** y que los descuentos no eran ciertos.

Sobre esta teoría de lo sucedido en la reunión con **D'VINNI**, planteada por **CARVAJAL**, simplemente debe indicarse que no existe ninguna prueba en el expediente que la respalde, por el contrario, las declaraciones de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) y **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) demuestran que la reunión fue para introducir en el cartel empresarial a **D'VINNI**. Situación diferente es que al final **D'VINNI** no quiso permanecer en la dinámica cartelista por considerar que había sido engañado en la "negociación" para ingresar al acuerdo anticompetitivo.

Al respecto, es preciso señalar que no es cierto, como lo afirma **CARVAJAL**, que **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** hubiera afirmado que no hubo ningún tipo de acuerdo en la reunión, lo que indicó realmente es que se pactó entre **KIMBERLY**, **CARVAJAL** y **D'VINNI** que esta última sociedad no podía dar descuentos tan altos del 15%, y que para ello debía tener en cuenta que 5% eran los descuentos más altos que daban **KIMBERLY** y **CARVAJAL**, lo cual no era cierto porque estas compañías daban descuentos superiores. En este sentido, lo que se desprende de este aparte de la declaración es que **KIMBERLY** y **CARVAJAL** engañaron a **D'VINNI** para que ingresara al cartel empresarial indicándole que ellas solo daban descuentos de máximo el 5%, cuando en realidad era superiores, y por esta razón **D'VINNI**, cuando advirtió que estaba siendo engañada, decidió no hacer parte de la dinámica anticompetitiva. También es frecuente en los casos de cartelización, el reclutamiento de agentes del mercado, así sean marginales, pues ello aumenta, aún más, la tranquilidad con que pretende vivir el monopolista o cartelista en contra del sistema económico.

Más allá del fracaso de no lograr vincular a **D'VINNI** al cartel empresarial, lo que importa para la presente actuación administrativa es que de la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** no queda duda alguna que **CARVAJAL** y **KIMBERLY** estaban tan cartelizados para el momento de la reunión, que negociaron con **D'VINNI** las condiciones de su vinculación al cartel empresarial como si fueran una sola compañía y no competidores. No hay ningún aparte de la declaración de **ÁNGELA**

¹⁹ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 32:14.

²⁰ Folio 3687 del Cuaderno **CARVAJAL** Reservado No. 7 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

PIEDAD ZAPATA DELGADO, incluidos los citados por **CARVAJAL** en el recurso de reposición, que indiquen que **CARVAJAL** y **KIMBERLY** no se encontraban cartelizados o que la reunión tuvo un propósito diferente a lograr que **D'VINNI** ingresara al cartel empresarial de los cuadernos.

De otra parte, **CARVAJAL** sostuvo que la Delegatura consideró que la existencia de la reunión con **D'VINNI** únicamente se demostró a partir de la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), y que a partir de dicha prueba, para la Delegatura quedó demostrado que **CARVAJAL** y **KIMBERLY** tendrían un contacto permanente. Al respecto, señaló que las pruebas en que se apoyó el Despacho son inconsistentes, en particular que la declaración **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** no es creíble pues no se acordaba de la reunión y mencionó que asistieron personas que no pudieron haber asistido, como **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** y **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA**. De igual forma, mencionó que había asistido **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA**, quien para la época (2007) ya se había retirado de **KIMBERLY**. Adicionalmente, sostuvo que **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** negó la reunión.

Sobre la anterior argumentación, en primer lugar es necesario resaltar que el planteamiento de **CARVAJAL** resulta ciertamente contradictorio, por cuanto en el mismo recurso afirmó que la reunión con **D'VINNI** existió, pero posteriormente, discutió su existencia cuestionando las pruebas que sirvieron para demostrarla. Ahora bien, más allá de esta contradicción, que le resta consistencia al planteamiento, el argumento de **CARVAJAL** no puede ser de recibo, en la medida en que la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** cuenta con toda la credibilidad para el Despacho, pues más allá de que la declarante no recordó algunos detalles sumamente específicos que le fueron indagados por el apoderado de **CARVAJAL** sobre la reunión con **D'VINNI**, que había transcurrido hace más de siete (7) años, o pudo haber errado en alguno de los asistentes, situación perfectamente entendible, lo cierto es que fue suficientemente precisa en describir el objeto de esa reunión y la dinámica netamente cartelista en que se desarrolló. Pero si aquello no fuera suficiente, esta declaración se encuentra corroborada con la declaración de **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) previamente reseñada. Luego no es cierto que la única prueba que exista sea la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO**, la cual, en cualquier caso, es plenamente creíble para el Despacho, como se indicó al momento de valorarse en la Resolución Sancionatoria.

Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que la reunión con **D'VINNI**, plenamente demostrada en cuanto a su existencia y propósitos anticompetitivos, no puede ser analizada de forma aislada como lo hace **CARVAJAL**, desconociendo el artículo 176 del Código General del Proceso²¹, sino que debe ser contrastada con los múltiples elementos probatorios mencionados en la Resolución Sancionatoria que acreditan la existencia de un cartel empresarial de precios en el mercado de los cuadernos para escritura desde 2001 y al menos hasta 2014, cuyos participantes (cartelistas) fueron **KIMBERLY**, **SCRIBE** y **CARVAJAL**. En este contexto, la reunión con **D'VINNI** es apenas uno de tantos capítulos de una extensa relación anticompetitiva en el mercado de los cuadernos en Colombia.

Al respecto, no puede olvidarse que la decisión del Despacho en la Resolución Sancionatoria se fundamentó en múltiples pruebas documentales, testimoniales y la confesión de **KIMBERLY** y **SCRIBE**, que permitieron establecer que los cartelistas fijaron de manera directa e indirecta los precios de los cuadernos del segmento *premium*, desconociendo abiertamente las normas de libre competencia económica. En este sentido, en la Resolución Sancionatoria se demostró que **CARVAJAL** y **KIMBERLY** mediante reuniones presenciales, correos electrónicos y conversaciones telefónicas fijaban los precios de los cuadernos del segmento *premium*²². Para ello, la dinámica habitual, pero no la única, consistía en que **CARVAJAL** redactaba la lista de precios que

²¹ Prevista de forma idéntica en el artículo 187 del Código de Procedimiento Civil.

²² Declaración de **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**) en audiencia de ratificación de su declaración el 27 de mayo de 2015 (Folios 4054 a 4056 del Cuaderno Kimberly Reservado 1 del Expediente. Minuto 09:19), además de las reuniones, en algunos casos bastaban conversaciones telefónicas para convenir el manejo de los compromisos en el segmento *premium* para las temporadas siguientes. Al respecto indicó:

"DELEGATURA: *¿Recuerda usted si hubo otras reuniones en el año 2002?*

JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA: *Sí, a partir de esa reunión que fue en febrero, en abril nos reuníamos para hablar ya de la temporada B que se aproximaba y luego de la temporada A en agosto, más o menos era la frecuencia, nos reuníamos dos veces al año, había una muy importante que era agosto donde se establecía la temporada A y había veces que se repetía para la temporada B o había veces que solo con llamadas telefónicas pues en el caso de la B, se manejaba la cosa*.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

posteriormente sería entregada a **KIMBERLY** durante las reuniones que sostenían o con posterioridad a ellas.

Sobre el particular, se mencionó en la Resolución Sancionatoria que **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) en audiencia de ratificación del 14 de julio de 2015²³, explicó la dinámica de implementación de las listas de precios en el mercado, refiriéndose a la reunión sostenida en 2007 entre **KIMBERLY**, **CARVAJAL** y **D’VINNI**.

*“**ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO**: (...) Francisco Ramírez dijo que proponía hacer un alza, Silvio dijo que nosotros los seguíamos en precio que no había ningún problema, que nos dijeran cuál era la lista, **a veces nos entregaban la lista ahí otras veces nos la mandaban por fax, decían no todavía no las tenemos lista pero más o menos el alza es tanto, en esta tanto en esta, y después nos la mandaban o a veces nos la llevaban impresa**, no recuerdo en esa ocasión que fue lo que pasó, no lo tengo así pues clarísimo clarísimo, pero sí se habló pues del precio. Francisco tomaba siempre la batuta, consideramos que hay que subir esto y esto y nosotros, pues Silvio tomaba la palabra y decía que sí que estábamos de acuerdo y que nuestra intención era seguirlos en precios”.*

Esta versión fue ratificada por **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**)²⁴, quien afirmó en su declaración:

“En la reunión se definía como el macro de los debíamos hacer, vamos a subir los precios un 5%, más o menos o un 8% y descuentos de parte tanto (...) digamos que eso se hacía en la reunión, ya después el seguimiento lo hacía BICO, implementaba esos detalles, entonces hacía la lista de las 100 referencias que habían, las llevaba al precio de 150-200, implementaba todo eso, lo revisaba si eso era la que se convino y se aplicaba.”

Soportando la dinámica expuesta, en la Resolución Sancionatoria se indicó que obra en el expediente una de las listas de precios que fueron enviadas por **CARVAJAL** a **KIMBERLY** mediante fax²⁵:

ESPACIO EN BLANCO

²³ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 38:08.

²⁴ Audiencia de testimonio del 26 de enero de 2015. Folio 1729 del Cuaderno SIC Reservado 4 del Expediente. Minuto 26:00.

²⁵ Ver listas de precios que obran a folios 1511 y 1512 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente. Dicha lista de precios fueron enviadas por fax desde un número de teléfono en Cali, dirigido en el primer caso a **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**). La lista es privada y señala los precios que deben ser aplicados por los cartelistas en las temporadas B11 y A12, de conformidad con la fecha de su remisión. Así mismo, se evidencia un precio diferente para cada canal de comercialización, incluso el porcentaje a ser aplicado sobre la lista.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Lista de precios temporada A10 y B10

375

300300

1514

AUTORIDAD DE INDUSTRIA Y COMERCIO
 SECRETARÍA GENERAL ADJUNTA
 DE COMERCIO Y FISCALÍA
 ESTADÍSTICA Y CENSO
 QUE SE TIENE A LA BAJA
 SECRETARÍA GENERAL ADJUNTA


		A10				B10				INCREMENTO					
Tecnología	Tamaño	Hojas	Categoría	LISTA 1	LISTA 2	LISTA 3	LISTA 4	LISTA 1	LISTA 2	LISTA 3	LISTA 4	LISTA 1	LISTA 2	LISTA 3	LISTA 4
GRAPADO	85	100 Hojas	PREMIUM	2.257	2.154	2.073	2.033	2.461	2.347	2.269	2.216	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%
GRAPADO	85	50 Hojas	PREMIUM	1.376	1.309	1.227	1.204	1.500	1.427	1.338	1.312	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%
COSIDO	95	100 Hojas	PREMIUM	6.491	6.182	5.871	5.762	7.076	6.717	6.399	6.281	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%
COSIDO	95	50 Hojas	PREMIUM	4.512	4.283	4.048	3.973	4.918	4.668	4.413	4.331	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%
COSIDO	95	100 Hojas	INTERMEDIA	4.230	4.006	4.072	3.997	4.864	4.607	4.478	4.386	15,0%	15,0%	10,0%	10,0%
COSIDO	95	50 Hojas	INTERMEDIA	2.938	2.779	2.584	2.537	3.232	3.092	2.843	2.790	10,0%	8,0%	10,0%	10,0%
COSIDO PASTA DUL	95	100 Hojas	PREMIUM	7.343	6.959	6.545	6.424	8.003	7.566	7.135	7.002	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%
ARGOLLADO	85	80 Hojas	PREMIUM	6.034	5.716	5.329	5.226	6.577	6.230	5.915	5.801	9,0%	9,0%	11,0%	11,0%
ARGOLLADO	105	80 Hojas	PREMIUM	8.396	8.916	8.190	8.033	10.241	9.719	9.081	8.916	9,0%	9,0%	11,0%	11,0%
ARGOLLADO	85	80 Hojas	INTERMEDIA	4.444	4.224	3.423	3.423	4.799	4.562	4.039	3.971	8,0%	8,0%	16,0%	16,0%
ARGOLLADO	105	80 Hojas	INTERMEDIA	6.911	6.568	5.628	5.628	7.464	7.093	6.528	6.416	8,0%	8,0%	16,0%	16,0%
ARGOLLADO MULTIMAT	85	180 Hojas	PREMIUM	11.546	10.843	9.705	9.705	12.587	11.928	10.773	10.579	9,0%	9,0%	15,0%	9,0%
ARGOLLADO MULTIMAT	105	180 Hojas	PREMIUM	18.767	17.804	15.905	15.605	20.456	19.406	17.322	17.010	9,0%	9,0%	15,0%	9,0%
ARGOLLADO PASTA DUL	85	80 Hojas	PREMIUM	7.123	6.994	6.251	6.251	7.764	7.612	6.938	6.819	9,0%	9,0%	15,0%	9,0%
ARGOLLADO PASTA DUL	105	80 Hojas	PREMIUM	9.957	9.762	8.751	8.751	10.853	10.640	9.713	9.539	9,0%	9,0%	11,0%	9,0%
EMPASTADO	85	180 Hojas	PREMIUM	13.068	12.400	11.324	11.109	14.244	13.617	12.343	12.108	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%
EMPASTADO	95	180 Hojas	PREMIUM	13.983	13.269	12.116	11.886	15.241	14.463	13.207	12.935	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%
EMPASTADO	105	180 Hojas	PREMIUM	21.026	19.973	18.206	17.859	22.918	21.771	19.844	19.486	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%

CAJAS AUTOSERVIC MAYORISTA MAYORISTA
105 Especial

CAJAS AUTOSERVIC MAYORISTA MAYORISTA
105 Especial

CAJAS AUTOSERVIC MAYORISTA MAYORISTA
105 Especial

Malza promedio 9%
 gcon - 21%



Fuente: Folio 1514 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

De conformidad con lo plasmado en la lista de precios expuesta y de su análisis en contexto con las declaraciones previamente mencionadas de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) y **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**), esta Superintendencia concluyó que **CARVAJAL** enviaba a **KIMBERLY** los precios que deberían ser aplicados a cada cliente dependiendo del canal de comercialización, así como el incremento porcentual discriminado por cliente.

Respecto de esta lista de precios, en las observaciones al Informe Motivado y en el recurso de reposición objeto del presente acto, **CARVAJAL** señaló que se trata de un documento falso y que el Despacho injustificadamente rechazó todas las pruebas que aportó para demostrar tal hecho, aplicando una norma del Código General del Proceso sobre la oportunidad de la tacha de falsedad de los documentos que no es aplicable a este tipo de actuaciones administrativas. Incluso, con el recurso de reposición aportó nuevamente dos dictámenes periciales (que fueron rechazados por el Despacho) para acreditar la falsedad de la lista. Adicionalmente, **CARVAJAL** afirmó que es obligación del Despacho llegar a la verdad sobre todos los hechos objeto de la investigación.

Sobre el particular deben realizarse varias precisiones. En primer lugar, no se discute que sea una obligación de la Autoridad de Competencia indagar y procurar llegar a la verdad sobre los hechos objeto de la investigación; se trata de un aspecto que no merece debate alguno. En este sentido, debe indicarse que no existe ningún elemento de juicio en el expediente que demuestre o siquiera indique razonablemente que la "lista de precios temporada A10 y B10" sea falsa, por lo tanto, el Despacho

debe partir de la presunción de autenticidad del documento, de conformidad con lo dispuesto en las normas procesales²⁶, como en efecto lo hizo en la Resolución Sancionatoria.

En segundo lugar, el Despacho debe precisar que el documento nunca fue tachado oportunamente de falso por **CARVAJAL** en los términos del artículo 289 del Código de Procedimiento Civil. Únicamente hasta las observaciones al Informe Motivado fue que esta sociedad cuestionó su autenticidad, insistiendo en ello en el recurso de reposición que acá se resuelve, situación que por obvias razones implica que la tacha resultó absolutamente extemporánea. Como se puede apreciar, el documento que pretende tachar de falso **CARVAJAL** estuvo presente durante toda la actuación administrativa, desde el momento mismo en que se le imputó cargos, durante la práctica de pruebas, incluso para el momento en que se realizó la audiencia prevista en el artículo 155 del Decreto Ley 019 de 2012, sin que hubiera siquiera mencionado la supuesta falsedad del mismo. Y ahora, solo hasta las observaciones al Informe Motivado, cuando transcurrieron de 19 meses desde que conoció el documento, **CARVAJAL** pretende no solo que el Despacho acoja una tacha de falsedad sobre unos documentos sino que además, quiere con ello que la Superintendencia de Industria y Comercio revoque la Resolución Sancionatoria.

En este punto, resulta pertinente pronunciarse sobre el argumento de **CARVAJAL** según el cual el artículo 289 del Código de Procedimiento Civil (relativo a la oportunidad de la tacha de falsedad) no es aplicable a la presente actuación administrativa, siendo las normas aplicables el artículo 21 de la Ley 1340 de 2009 y el artículo 40 de la Ley 1437 de 2011 (Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo), en virtud de las cuales, afirmó, no es posible descartar las pruebas solicitadas por **CARVAJAL**.

Al respecto, debe indicarse que ninguna de estas normas resulta aplicable al supuesto en que se pretenda tachar de falso un documento. En efecto, ninguna las normas invocadas por **CARVAJAL** se ocupan de regular la posibilidad de tachar de falsos documentos, ni mucho menos de la oportunidad de hacerlo a efectos de preservar la efectividad de las investigaciones administrativas. En este sentido, siendo un aspecto no regulado en las normas de protección de la competencia y tampoco en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, la norma aplicable es el artículo 289 del Código de Procedimiento Civil²⁷, en virtud de la remisión normativa prevista en el artículo 52 del Decreto 2153 de 1992²⁸, modificado por el artículo 155 del Decreto 19 de 2012, así como en el artículo 306 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo²⁹. Así las cosas, a diferencia de lo afirmado por **CARVAJAL**, la Resolución Sancionatoria aplicó la norma pertinente a la tacha de falsedad que pretendía promover extemporáneamente **CARVAJAL** en la presente actuación.

Adicionalmente, debe indicarse que en el recurso de reposición **CARVAJAL** aportó dos informes periciales para cuestionar la autenticidad de la "lista de precios temporada A10 y B10" y de otras tres listas de precios obrantes en el expediente, no obstante, mediante Resolución No. 60991 del 19 de septiembre de 2016, confirmada por la Resolución No. 86862 de 2016, el Despacho decidió rechazar dichas pruebas, no solo porque incumplían la mayoría de los requisitos previstos en el artículo 226 del Código General del Proceso³⁰, los cuales determinan la idoneidad de los dictámenes periciales a efectos de ser incorporados y valorados a los procesos o actuaciones administrativas, sino por resultar extemporáneas dado que se dirigían a demostrar una tacha de falsedad. En este sentido, no puede olvidarse que el artículo 226 del Código General del Proceso no incorpora reglas meramente formales, sino por el contrario, requisitos determinantes para establecer la seriedad del informe pericial, su rigor técnico y la idoneidad, experticia y experiencia del perito para realizar los exámenes aportados. Incluso, algunos requisitos apuntan a establecer la transparencia y objetividad del perito. Se insiste en que en el

²⁶ Vigente durante la investigación.

²⁷ Vigente para el momento de la apertura de la investigación.

²⁸ "Artículo 52. Procedimiento. Para determinar si existe una infracción a las normas de promoción a la competencia y prácticas comerciales restrictivas a que se refiere este decreto, la Superintendencia de Industria y Comercio deberá iniciar actuación de oficio o par su solicitud de un tercero y en caso de considerarla admisible y prioritaria, adelantar una averiguación preliminar, cuyo resultado determinará la necesidad de realizar una investigación.
(...)

En lo no previsto en este artículo se aplicará el Código Contencioso Administrativo (...) (Negrilla fuera de texto).

²⁹ "Artículo 306. Aspectos no regulados. En los aspectos no contemplados en este Código se seguirá el Código de Procedimiento Civil en lo que sea compatible con la naturaleza de los procesos y actuaciones que correspondan a la Jurisdicción de lo Contencioso Administrativo" (Negrilla fuera de texto).

³⁰ Vigente para el momento de la presentación del recurso de reposición.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

presente caso, todos esos requisitos fueron incumplidos por **CARVAJAL** al momento de aportar los dictámenes periciales, con lo cual era imposible para el Despacho decretarlos y mucho menos valorarlos.

De tal forma, incluso si hipotéticamente el Despacho hubiera estado en la oportunidad de tramitar la tacha –que no lo estaba– de ninguna forma podía aceptar unos supuestos dictámenes que carecían de las más mínimas reglas para ser valorados como tales y cuyo rigor técnico no podía establecerse de ninguna forma.

Ahora bien, es preciso señalar que, en la Resolución Sancionatoria, el Despacho efectuó un análisis detallado de la lista de precios antes referida (temporada A 2010 y B 2010), contrastándola con otras listas de precios que obran en el expediente (temporadas A 2012 y B 2012), lo que permitió concluir que la estructura y forma de las listas son exactamente iguales. Se indicó en la Resolución Sancionatoria que, "en la parte superior presentan una fila en donde se describen diferentes ítems como "Tecnología", "Tamaño", "# de hojas", Categoría" y cuatro columnas con listas que se identifican con los números del 1 al 4, así: "Lista 1" que se identifica en la parte inferior como perteneciente a "CAJAS", Lista 2" que se identifica en la parte inferior como perteneciente a "AUTOSERVICIOS", Lista 3" que se identifica en la parte inferior como perteneciente a "MAYORISTAS" y "Lista 4" que se identifica en la parte inferior como perteneciente a "MAYORISTAS".

Lista de precios temporada A 2012

7 OCT. 2011 15:57

161

100297

N° DE TEL. 1092 0861378

DE: INYU OPT/RS

Tecnología	Tamaño	# de Hojas	Categoría	LISTA 1	LISTA 2	LISTA 3	LISTA 4
GRAPADO	85	100 Hojas	PREMIUM	2,589	2,241	2,348	2,841
GRAPADO	85	50 Hojas	PREMIUM	1,580	1,484	1,361	1,508
COBIDO	85	100 Hojas	PREMIUM	7,217	5,851	5,352	5,718
COBIDO	85	50 Hojas	PREMIUM	5,018	4,782	4,304	4,818
COBIDO	85	100 Hojas	INTERMEDIA	5,168	4,837	4,618	5,035
COBIDO	85	50 Hojas	INTERMEDIA	3,329	3,052	2,893	3,188
COBIDO PASTA DURA	85	100 Hojas	PREMIUM	8,324	7,889	7,425	8,050
ARGOLLADO	85	80 Hojas	PREMIUM	5,377	5,230	5,001	5,199
ARGOLLADO	85	60 Hojas	PREMIUM	10,241	9,718	9,018	9,538
ARGOLLADO	85	80 Hojas	INTERMEDIA	4,789	4,552	4,299	4,607
ARGOLLADO MMJ	105	60 Hojas	INTERMEDIA	7,783	7,377	6,951	7,065
ARGOLLADO MMJ	55	100 Hojas	PREMIUM	12,587	11,825	10,878	11,538
ARGOLLADO MMJ	105	100 Hojas	PREMIUM	20,426	19,408	17,910	18,840
ARGOLLADO PASTA DURA	85	80 Hojas	PREMIUM	5,075	4,817	4,522	4,871
ARGOLLADO PASTA DURA	105	80 Hojas	PREMIUM	11,287	11,008	10,111	11,020
ARGOLLADO PASTA DURA MM	85	100 Hojas	PREMIUM	19,525	18,553	17,430	18,549
ARGOLLADO PASTA DURA MM	105	100 Hojas	PREMIUM	25,100	24,308	23,033	24,335
ENPAQUETADO	85	100 Hojas	PREMIUM	14,244	13,317	12,108	13,107
ENPAQUETADO	85	100 Hojas	PREMIUM	15,241	14,488	13,655	14,121
ENPAQUETADO	105	100 Hojas	PREMIUM	22,818	21,771	19,498	21,218
COBIDO X-PRESARTE	85	100 Hojas		3,587	3,150	3,135	3,418
COBIDO X-PRESARTE	85	80 Hojas		2,573	2,728	2,575	2,805

SECRETARÍA GENERAL AD-HOC

3789288

Fuente: Folio 1511 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.
(El destacado corresponde al Despacho)

ESPACIO EN BLANCO

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Lista de precios temporada B 2012

covevel

Tecnología	Tamaño	# de Hojas	Categoría	LISTA 1	LISTA 2	LISTA 3	LISTA 4	LISTA 5
IPADO	85	100 Hojas	PREMIUM	2.887	2.563	2.467	2.573	2.541
IPADO	85	50 Hojas	PREMIUM	1.638	1.558	1.469	1.585	1.504
IDO	95	100 Hojas	PREMIUM	7.381	6.988	6.662	7.257	6.862
IDO	95	50 Hojas	PREMIUM	5.116	4.857	4.594	5.014	4.732
IDO	95	100 Hojas	INTERMEDIA	5.363	5.079	4.847	5.287	4.993
IDO	95	50 Hojas	INTERMEDIA	3.495	3.246	3.079	3.345	3.188
IDO PASTA DURA	95	100 Hojas	PREMIUM	8.740	8.264	7.794	8.454	8.028
ROLLADO	85	80 Hojas	PREMIUM	6.709	6.356	5.917	6.321	6.035
ROLLADO	105	80 Hojas	PREMIUM	10.446	9.913	9.094	9.721	9.267
ROLLADO	85	80 Hojas	INTERMEDIA	5.039	4.790	4.419	4.522	4.552
ROLLADO	105	80 Hojas	INTERMEDIA	6.151	5.746	5.141	5.439	5.355
ROLLADO MM	95	180 Hojas	PREMIUM	13.216	12.524	11.198	12.106	11.441
ROLLADO MM	105	180 Hojas	PREMIUM	21.479	20.376	17.860	19.467	18.396
ROLLADO PASTA DURA	95	80 Hojas	PREMIUM	6.479	6.312	5.583	6.265	5.811
ROLLADO PASTA DURA	105	80 Hojas	PREMIUM	11.854	11.619	10.616	11.571	10.935
ROLLADO PASTA DURA MM	95	166 Hojas	PREMIUM	15.041	14.283	13.052	14.225	13.443
ROLLADO PASTA DURA MM	105	166 Hojas	PREMIUM	24.253	22.991	21.035	22.923	21.688
PASTADO	95	180 Hojas	PREMIUM	14.953	14.182	12.713	13.857	13.096
PASTADO	95	180 Hojas	PREMIUM	16.003	15.186	13.603	14.827	14.011
PASTADO	105	180 Hojas	PREMIUM	24.064	22.859	20.439	22.279	21.053

Sr. Marco Largo

CALAS AUTOSERVICIOS MAYORISTA SUBMAYORISTA YAURD, BURT, YACISA, FARO

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.
(El destacado corresponde al Despacho).

Adicionalmente a estas tres (3) listas de precios que guardan la misma estructura, en la Resolución Sancionatoria se trajo a colación una cuarta (4) lista para demostrar que las tres primeras no eran listas públicas y que por consiguiente no podía conseguirlas cualquier persona y manipularlas, como lo planteó **CARVAJAL** en sus observaciones al Informe Motivado y aún lo sostiene hoy en el recurso de reposición.

La lista de precios a la que se hizo mención es la correspondiente a la temporada A2012 y es una lista pública de **CARVAJAL**, que como se puede apreciar es sustancialmente diferente a las tres (3) listas privadas que compartía **CARVAJAL** con **KIMBERLY** en la dinámica del cartel empresarial.

ESPACIO EN BLANCO

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Lista de precios pública temporada A 2012 CARVAJAL

Lista de Precios A2012

Cuadernos Distribuidores y Mayoristas

Marzo 22 del 2012

Table with columns: CODIGO, EAN 13, EAN 14, DESCRIPCION, LITROS, % IVA, PRECIO NETO. It lists various notebook models under categories like EMPASTADOS, ARGOLLADOS MULTIMATERIAS DURABOOK, and ARGOLLADOS MULTIMATERIAS DURABOOK GAMA INTERMEDIA.

Handwritten notes: '1349', '1348', and a signature 'JAG'.

Official stamp: 'REPUBLICA DE COLOMBIA MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO', 'EL SUSCRITO DE CREDITO GENERAL, AD-HOC', 'FOTOSTÁTICA COINCIDE CON EL ORIGINAL QUE SE TIENDE A LA VISTA'.

Fuente: Folio 1348 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

En la Resolución Sancionatoria se explicó que las tres (3) listas privadas que hicieron parte de la dinámica del cartel empresarial, era diferente de la lista pública, cuya estructura no responde a los propósitos cartelistas. En efecto, en los canales de comercialización se entregaba una lista de precios discriminada por motivo de cuaderno y por el valor de cada uno, en contraste con la lista compartida por las empresas cartelistas, que especifica los valores que deben ser aplicados, discriminados por canal de distribución. Así las cosas, se dijo en la Resolución Sancionatoria que, de acuerdo con las reglas de la experiencia y la sana crítica, en las listas que se circularon los cartelistas para cada canal de comercialización, se incluía el precio a cobrar y el descuento a otorgar, como era lógico para los propósitos de fijación de precios pactados entre las empresas cartelistas.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Lo que se encuentra plasmado en la lista de precios compartida por las empresas cartelizadas, corresponde con los acuerdos establecidos en el marco del cartel empresarial, esto es, la fijación directa de precios por imposición de márgenes mínimos y máximos de venta y la fijación indirecta del precio por la concertación de porcentajes de descuento dirigidos a los distintos canales de comercialización.

Ahora bien, sobre las tres (3) últimas listas referidas, **CARVAJAL** planteó en su recurso de reposición que no existe ninguna prueba que demuestre que sean de **CARVAJAL** o que hayan sido enviadas por esta compañía o alguno de sus funcionarios sino que corresponden posiblemente a un montaje para hacerlas pasar como de **CARVAJAL**. Adicionalmente, planteó que las listas no son documentos auténticos y que a partir de ellas no es posible concluir una dinámica cartelista, pues los descuentos eran secretos y se negociaban con cada cliente; y los productos de las listas no corresponden a las denominaciones que utiliza **CARVAJAL** para sus productos.

Sobre el particular resulta "curioso" para el Despacho que esas listas nunca fueron discutidas por **CARVAJAL** durante el trámite de la investigación y solo cuando en la Resolución Sancionatoria fueron valoradas demostrando su relación con la ejecución del cartel empresarial es que **CARVAJAL** convenientemente discutió su autenticidad. Ahora bien, más allá de lo anterior, lo cierto es que al igual de lo sucedido con la primera lista de precios previamente mencionada (temporada A 2010 y B 2010) estas listas no fueron tachadas oportunamente por **CARVAJAL**, con lo cual el Despacho debe partir de la autenticidad de los documentos de conformidad con lo dispuesto en el artículo 252 del Código de Procedimiento Civil, como en efecto ocurrió en la Resolución Sancionatoria. En cualquier caso, debe recordarse que los dictámenes que se aportaron con el recurso para tachar las listas no cumplieron los requisitos dispuestos en el artículo 226 del Código General del Proceso y por lo tanto no pudieron ser decretados ni valorados.

Ahora bien, teniendo en cuenta lo insistente que ha sido **CARVAJAL** con la supuesta falsedad de las listas de precios antes referidas, el Despacho debe ser enfático en señalar que dado el abundante material probatorio que obra en el expediente, reseñado en el presente acto administrativo y en la Resolución Sancionatoria, la importancia de esas pruebas es ciertamente menor, al punto que, de prescindir de ellas, en nada cambiarían las conclusiones sobre la existencia del cartel empresarial y la participación activa, determinante y clave de **CARVAJAL** durante más de 14 años de vigencia de este cartel empresarial, uno de los más vergonzosos de la historia de Colombia.

En términos muy claros, con listas de precios o sin ellas, se encuentra más que plenamente demostrada la existencia del cartel empresarial con múltiples testimonios, confesiones, delaciones, correos electrónicos, mensajes enviados a través de aplicaciones de mensajería instantánea (*Whatsapp*) y documentos. Aspecto diferente es que **CARVAJAL** pretenda, ilegalmente, analizar de manera aislada las listas de precios para hacerlas ver como las únicas pruebas del cartel empresarial, lo cual no corresponde con la dura realidad del expediente. Son una pieza probatoria más de las múltiples que coinciden en señalar la existencia del cartel de los cuadernos en Colombia y se reitera la participación activa, decisiva y determinante de **CARVAJAL**.

En este sentido, resulta inaceptable para el Despacho la insistente estrategia de **CARVAJAL** consistente en aislar el análisis de las pruebas y darles un valor diferente al que intrínsecamente tienen, con el único propósito de demostrar la inverosímil tesis de que no existió ningún cartel empresarial en el mercado colombiano de cuadernos, cuando en realidad abundan las pruebas que demuestran lo contrario. Acoger la posición de **CARVAJAL** vulneraría íntegramente las reglas de valoración probatoria y más importante aún, llevaría a conclusiones irrazonables alejadas de lo que a gritos indican las pruebas obrantes en el expediente: la existencia del cartel empresarial y la participación activa de **CARVAJAL** por más de 14 años.

Todas las pruebas previamente descritas descartan de plano el planteamiento de **CARVAJAL**, según el cual, no era viable la existencia de un acuerdo cartelista para fijar los precios en el segmento *premium* por cuanto los descuentos a los almacenes de cadena eran imposibles de verificar porque eran secretos. Lo cierto es que las pruebas del expediente demuestran todo lo contrario, pues como se ha visto, **CARVAJAL** y **KIMBERLY** definían conjuntamente sus precios y determinaban el porcentaje de descuentos que realizarían a sus clientes según sus necesidades, lo cual reflejaban en las listas de precios que concertaban y se compartían para ejecutar el acuerdo cartelista. Tema diferente es el seguimiento del cumplimiento de los compromisos que hacían **CARVAJAL** y **KIMBERLY**, lo cual solo responde a uno más de los componentes del cartel empresarial.

5.2.3.3. Se encuentra demostrado en el expediente la continuidad del cartel empresarial entre KIMBERLY y SCRIBE

Uno de los aspectos de la defensa de **CARVAJAL** y sobre el que ha insistido desde la presentación de las observaciones al Informe Motivado es que **KIMBERLY** y **SCRIBE** son dos empresas diferentes de las que no puede afirmarse que existió una sucesión o cesión del acuerdo empresarial anticompetitivo.

Dicho planteamiento no tiene sustento jurídico alguno, por el contrario, como se sostuvo en la Resolución Sancionatoria, las evidencias indican que el acuerdo fue ejecutando sin solución de continuidad desde 2001 y hasta 2014, en un primer gran momento entre **KIMBERLY** y **CARVAJAL** (2001 – 2011) y, en un segundo momento, entre **SCRIBE** y **CARVAJAL** (2011-2014). La continuidad del acuerdo fue establecida plenamente dado que **KIMBERLY** le transfirió el 31 de agosto de 2011³¹ al **GRUPO PAPELERO SCRIBE S.A. DE C.V.** (en adelante “**GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**”) y a su sociedad en Colombia, **SCRIBE**, la totalidad de la unidad del negocio de cuadernos, incluyendo la marca **SCRIBE** y el establecimiento de comercio.

En el marco de la continuidad de la operación comercial del negocio de la línea de cuadernos, el **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**, a través de su controlada **SCRIBE**, no solo contrató a los funcionarios de **KIMBERLY** que trabajaban en esa línea de negocio sino que continuó con las relaciones cartelistas con **CARVAJAL** que habían iniciado en 2001 entre **KIMBERLY** y **CARVAJAL**, desarrollando las mismas prácticas anticompetitivas. Así, como se afirmó en la Resolución Sancionatoria, **SCRIBE** se convirtió en el sucesor de **KIMBERLY** en el cartel empresarial, el cual continuó ejecutando junto con **CARVAJAL** al menos hasta 2014.

Desde otra perspectiva, como se indicó en la Resolución Sancionatoria, **SCRIBE** adquirió la unidad de negocios de cuadernos de **KIMBERLY** en Colombia en 2011, con todos sus componentes, incluido “el derecho” a continuar la participación en el cartel empresarial que venía ejecutándose con **CARVAJAL**. De esta forma, fue posible establecer que el principal protagonista del cartel empresarial de los cuadernos para escritura en Colombia fue **CARVAJAL**, quien se constituyó en el participante que más años perduró en la dinámica cartelista y bien puede ser calificado como el más importante de tan reprochable y vergonzosa conducta anticompetitiva.

Diferentes pruebas directas demuestran la continuidad del cartel empresarial en los términos expuestos. En primera medida, **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**), responsable de las directrices de la compañía y jefe directo de todos los funcionarios de **SCRIBE**, manifestó³² en declaración lo siguiente:

“Desde un origen y siguiendo las prácticas que venían desde las épocas de KIMBERLY CLARK, sabía que nuestro equipo local en Colombia (léase el Gerente General, la Gerente de Mercadeo, la Gerente de Ventas) tenía relaciones con la competencia y sostenía conversaciones sobre diversos temas”.

En segunda lugar, se acreditó en el expediente y se reconoció en la Resolución Sancionatoria, la realización de una reunión el 14 de septiembre de 2011 a las 9 am en el Salón VIP del Hotel Sheraton de Bogotá, tan solo días después de que se concretara la venta de la unidad de negocio de cuadernos, con el único propósito de presentar a los directivos del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO** con los funcionarios de **CARVAJAL**, a fin de dar continuidad al cartel empresarial.

Sobre la convocatoria a esta reunión obra en el expediente una cadena de correos electrónicos que inició el 8 de agosto de 2011³³, con asunto “*Reunión*”, entre **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) y **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**), y **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**):

³¹ Mediante Escritura Pública No, 01812 del 31 de agosto de 2011.

³² Mediante declaración juramentada rendida el 14 de noviembre de 2014. Folio 1174 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente, otorgada en la Notaría 16 del Círculo de Bogotá D.C.

³³ Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente, acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

De: Soto Cardona Carlos Augusto [Carlos.Soto@carvajal.com]

Enviado el: lunes, 08 de agosto de 2011 05:29 p.m.

Para: Zapata, Angela P

Asunto: Reunión

Hola Angela:

Nos parece bien la fecha del 8 de Septiembre en Medellín para la reunión de expectativas sobre la Temporada Escolar.

Tienes algún horario y lugar de sugerencia?

Saludos,

Carlos Augusto

De: Zapata, Angela P [apzapata@kcc.com]

Enviado el: lunes, 08 de agosto de 2011 17:32

Para: Soto Cardona Carlos Augusto

Asunto: RE: Reunión

Hola Carlos,

Voy a confirmar la asistencia de Juan Orozco el 8 de septiembre en Medellin (sic) y te confirmo lugar y hora.

Saludos,

AZ

De: Soto Cardona Carlos Augusto [Carlos.Soto@carvajal.com]

Enviado el: lunes, 29 de agosto de 2011 05:09 p.m.

Para: Zapata, Angela P

Asunto: RE: Reunión

Hola Angela

A la reunión asistiríamos Jairo Nel Hernández (Gerente General Región Andina), Francisco Ramírez (Gerente Mercadeo Región Andina) y Yo.

Tenemos un problema de agenda pues nosotros debemos estar en Bogotá entre Miércoles y Jueves de la próxima semana. Tu (sic) crees posible cambiarla para Bogotá?

Saludos,

Carlos Augusto

De: Zapata, Angela P [apzapata@kcc.com]

Enviado el: lunes, 29 de agosto de 2011 18:13

Para: Soto Cardona Carlos Augusto

Asunto: RE: Reunión

Hola Carlos,

Te cuento que la semana entrante estaremos, al igual que Uds., en lanzamientos...pero en Medellín.

Revisa si podemos reunirnos el 14 de Sept en Bogotá.

Quedo atenta.

Saludos,

AZ

De: Soto Cardona Carlos Augusto [Carlos.Soto@carvajal.com]

Enviado el: lunes, 29 de agosto de 2011 06:11 p.m.

Para: Zapata, Angela P

Asunto: RE: Reunión

Y el 14 estaría también Juan Orozco?

De: Zapata, Angela P [apzapata@kcc.com]

Enviado el: martes, 30 de agosto de 2011 9:21

Para: Soto Cardona Carlos Augusto

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Asunto: RE: Reunión

Claro que si (sic)

De: Soto Cardona Carlos Augusto

Enviado el: martes, 30 de agosto de 2011 9:54

Para: Hernandez Jairo Nel

Asunto: RV: Reunión

Jairo Nel:

Puedes el 14 de Septiembre en Bogotá? O qué otra fecha sugieres?

Saludos,

De: Hernandez Jairo Nel

Enviado el: martes, 30 de agosto de 2011 6:06

Para: Soto Cardona Carlos Augusto

Asunto: RE: Reunión

De acuerdo tipo 9 am cerca al aeropuerto, en un hotel de esa zona."

De: Soto Cardona Carlos Augusto [mailto:Carlos.Soto@carvajal.com]

Enviado el: lunes 12 de septiembre de 2011 08:12^a.m.

Para: Zapara, Angela P

Asunto: RE: Reunión

Hola Angela:

Confirmada la reunión el próximo Miércoles 14 de Septiembre a las 9am. Tenemos reservado el Salón VIP en el Hotel Sheraton.

Te agradezco confirmes los asistentes.

Saludos,

Carlos Augusto

From: "Zapata, Angela P" apzapata@kcc.com

Sent: 9/12/11 2:38:41 PM + 000

To: Soto Cardona Augusto Carlos. Carlos.Soto@carvajal.com

Subject: RE: Reunión

Hola Carlos,

Me parece perfecto... y agradezco que hayas coordinado lo del salón... como entenderás este mes hemos tenido muchos cambios y el tiempo No alcanza para manejar los detalles.

La próxima reunión nos encargamos nosotros.

Los asistentes son:

JUAN OROZCO

JORGE BARRERA

ANGELA ZAPATA

Por seguridad, te solicito elimines los correos que nos hemos cruzado.

Saludos,

ANGELA ZAPATA D.

GERENTE COMERCIAL SCRIBE

(...)" (Subrayado y negrillas fuera del texto original)

En concordancia con estos correos electrónicos, se encuentra en el expediente un correo electrónico del 7 de septiembre de 2011³⁴, con asunto "cita 14 setp Scribe", remitido por **JAIRO NEL HERNÁNDEZ**

³⁴ Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"


VELASCO (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) y dirigido a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**), con copia a **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA** (Gerente de Mercadeo Región Andina de **CARVAJAL**), en el que se indica:

Correo electrónico del 7 de septiembre de 2011

De:	Hernandez Jairo Nel <Jaironel.Hernandez@carvajal.com>
Enviado el:	miércoles, 07 de septiembre de 2011 4:01 p. m.
Para:	Soto Cardona Carlos Augusto
CC:	Ramirez Prada Francisco Javier
Asunto:	cita 14 setp Scribe

Por favor nos confirmas hora y sitio de la reunión , que sera el jueves 14 de septiembre en Bogotá

Gracias



JAIRO NEL HERNANDEZ V.
GERENTE GENERAL REGION ANDINA
CARVAJAL EDUCACIÓN
BICO INTERNACIONAL S.A.
EDITORIAL NORMA S.A.
Tel.: + 57 (2) 666 8300 Ext. 38370
Calle 15 No. 32-234 Acopí, Yumbo
Colombia

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.
(El destacado corresponde al Despacho).

Así mismo, **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) reconoció en sus descargos frente a la Resolución de Apertura con Pliego de Cargos la realización de la reunión y admitió que fue uno de los participantes³⁵.

Se lee en sus descargos:

"2.1 En cuanto a las reuniones

(...)

El señor Hernández, asistió a las reuniones del 4 de mayo de 2012, del 16 de septiembre de 2013 y la **del mes de septiembre de 2011**. Sin embargo, lo allí tratado jamás tuvo alcance y la connotación que en la resolución 7897 de 2015 se menciona". (Subrayado y negrilla fuera del texto original)

Por su parte, en audiencia de ratificación del 3 de julio de 2015³⁶, **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**), manifestó sobre lo sucedido en la reunión:

"DELEGATURA: ¿Conoce usted o sabe o le consta si esta gerencia comercial tuvo reuniones con los competidores del mercado de cuadernos acá en Colombia?

FERNANDO RINCÓN DE VELASCO: Sí, sí claro que sí. Tuvieron un par de reuniones, no sé cuántas pero sí, sí hubo reuniones.

DELEGATURA: ¿Cómo se enteró de estas reuniones?

FERNANDO RINCÓN DE VELASCO: Específicamente, cuando yo recién me incorporé a la compañía, yo entré a esta compañía el 1 de septiembre de 2011, y mi primer semana, la siguiente semana yo viajé a Colombia, por qué razón? Teníamos, estábamos empezando con el lanzamiento de toda la temporada escolar de 2012, enero de 2012, tener el lanzamiento para distribuidores y fuerza de venta, me hicieron el favor de invitarme y el último día que yo regresaba a México **en la agenda estaba una reunión con los competidores de**

³⁵ Folios 3677 a 3684 del Cuaderno CARVAJAL Reservado No. 7 del Expediente.

³⁶ Folio 4511 a 4514 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 09:34.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

CARVAJAL, entonces yo estuve presente en esa reunión, posterior a eso sé que hacía unas pláticas informales, yo no asistí a más, pero sé que hubo un par de reuniones pero no sabría decirles cuantas más.

DELEGATURA: En esa reunión en la que usted asistió ¿Recuerda qué temas se trataron?

FERNANDO RINCÓN DE VELASCO: Claro, el tema más importante, había una preocupación mutua tanto de los competidores como de nosotros, de una desvalorización de la categoría en el mercado colombiano en esa época, era el mercado más valorizado de toda la región desde México hasta la Zona Andina, yo como les digo era responsable de todo Centroamérica y México y éramos unos mercados muy atacados por precios, con guerras de precios muy agresivas lo cual afecta márgenes y nos hacía abaratar. Colombia era el mercado más valorizado y la preocupación de ambas empresas es que no se desvalorizara, ¿cómo? Con la entrada de importadores principalmente producto chino y de países que producían muy de manera local, no sabría decir dónde, yo tenía (...) en la compañía y nos juntamos para ver si ambos teníamos esa preocupación y teníamos el interés de mantener los precios arriba, para no desvalorizar ni afectar la categoría, cosa que como ya les mencioné, ya pasaba en otros países.

DELEGATURA: Para claridad ¿Nos puede indicar qué empresa usted dice, a cuáles empresas se refiere a ambas empresas?

FERNANDO RINCÓN DE VELASCO: Sí claro, CARVAJAL y SCRIBE.

DELEGATURA: Perfecto, ¿Qué otros temas se trataron en esa reunión?

FERNANDO RINCÓN DE VELASCO: Principalmente pues platicamos algo de las regalías que se pagaban a las licencias, no sé si lo sepan, se vive de licencias se contratan licencias con diferentes propiedades, diferentes marcas y se le tiene que pagar regalías y también estábamos entrando en una situación muy complicada, donde las licencias estaban cobrando regalías excesivamente altas entonces, era como los dos extremos contra puestos, por un lado era reducción de precios y por el otro incremento de regalías lo cual no era negocio para nadie, entonces también era una reunión donde se tocaron temas de preocupación principal.

DELEGATURA: De esa reunión que usted nos comenta que asistió, ¿Llegaron a algún acuerdo con su competidor en ese momento, con ese competidor que usted reconoce?

FERNANDO RINCÓN DE VELASCO: Sí, el acuerdo fue precisamente no entrar en una competencia de precios, en una guerra de precios, no competir en promociones de descuentos o de productos sin costo, o sea tres por dos, dos por uno, cosa que precisamente va directa contra una afectación, de la afectación del precio público y abre abriría las puertas al mercado informal y al mercado chino, principalmente para el negocio que le llamábamos canales, que son los canales de autoservicio y cadenas, el canal de... no recuerdo cómo se llama en Colombia, en México es mayorista, ya estaba inundado de todos los productos importados, pero el canal de cadenas no teníamos esas marcas, estaba solo la marca propia de la respectiva de cadena y la marca de CARVAJAL y las marcas de SCRIBE. El acuerdo fue no entrar en esa guerra de precios, no juguemos en promociones de descuento para evitar esta guerra, esa fue la plática”.

DELEGATURA: Creo que no hemos hecho precisión en los años y los tiempos, yo sé que usted no recuerda muy bien, pero con respecto a la reunión en la que usted asistió fue en el 2011?

FERNANDO RINCÓN DE VELASCO: Fue en septiembre del 2011, de esa me acuerdo perfectamente porque le mencionaba, fue justo una semana después de cuando yo me incorporé a la compañía, y yo me incorporé el 1 de septiembre.

DELEGATURA: ¿Recuerda usted en qué lugar se llevó a cabo esa reunión?

FERNANDO RINCÓN DE VELASCO: Fue en un hotel el Bogotá, no le podría decir el nombre porque no recuerdo en qué hotel, pero fue en un hotel el Bogotá. ¿Y por qué fue en Bogotá? También me acuerdo porque reitero, terminando la reunión me fui al aeropuerto para volar a México.

(...)

DELEGATURA: No hemos hecho precisión sobre qué personas asistieron por parte de SCRIBE. Nos mencionó las que se acordaba de CARVAJAL, pero no hablamos por parte de SCRIBE quien estuvo en esa reunión presente. ¿Nos indica por favor?

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

FERNANDO RINCÓN DE VELASCO: *Con gusto, si me acuerdo perfecto, éramos cinco personas. Estaba la Gerente de Mercadeo, María Virginia Cabal, estaba Ángela Zapata, la Gerente Comercial de SCRIBE – responsable de cadenas-, Jorge Barrera creo que era el apellido, que era nuestro gerente General de Colombia, un servidor y Juan José Orozco, él era el Director Comercial de SCRIBE México, que éramos los dos que estábamos en Colombia en ese viaje.*

En su recurso de reposición **CARVAJAL** sostuvo que esta reunión con **SCRIBE** en septiembre de 2011, no consistió en un acuerdo de precios sino en otra reunión social. En tal sentido, **CARVAJAL** cuestionó las pruebas mencionadas por el Despacho en la Resolución Sancionatoria, y afirmó que la cadena de correos que analizó el Despacho no permite concluir que la reunión hubiera tenido como propósito pactar acuerdos anticompetitivos; señaló que la declaración de **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) demuestra que la reunión fue de carácter social; indicó que el testimonio de **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) no resulta confiable, pues su conocimiento de los hechos sobre la reunión fue de oídas; **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) declaró que en la reunión no se llegó a ningún acuerdo; sostuvo **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**), señalado como uno de las asistentes por parte de **CARVAJAL**, negó que hubiera existido un acuerdo y finalmente, sostuvo que no concuerda con la dinámica de un cartel que **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica **CARVAJAL**) no supiera a qué iba a la reunión.

Sobre los anteriores cuestionamientos deben realizarse las siguientes precisiones. En primer lugar, **CARVAJAL** insiste, como lo hace a lo largo de su recurso de reposición, en atacar aisladamente las pruebas del expediente restándoles su verdadero alcance probatorio y desconociendo la obligación legal de valorar las pruebas conjuntamente a efectos de buscar puntos de encuentro y coincidencia, que permitan generar una convicción adecuada y razonable sobre los hechos objeto de la investigación.

En este orden de ideas, el Despacho se pronunciará sobre los argumentos de **CARVAJAL** atendiendo en todo momento al análisis en conjunto de las pruebas obrantes en el expediente. Así, la cadena de correos que antecedió a la reunión del 14 de septiembre de 2011 y que en opinión de **CARVAJAL** no demuestra un propósito cartelista de la reunión sino meramente social, es tan contundente en su contenido que va más allá de acreditar los fines anticompetitivos, por cuanto evidencia que existía una clara conciencia de la ilegalidad que involucraba a los intervinientes en la comunicación. De otra forma no se explica la razón por la cual en el correo que finaliza la comunicación, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), le manifestó a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**), "...Por seguridad, te solicito elimines los correos que nos hemos cruzado...".

La única interpretación razonable a una afirmación de tal magnitud es que **SCRIBE** le recomendó a **CARVAJAL** no dejar ninguna evidencia de la conducta ilegal. Este comportamiento refleja un proceder habitual de los carteles empresariales en el que sus participantes procuran desaparecer todas las pruebas que los puedan vincular con los acuerdos anticompetitivos, fundamentalmente carteles empresariales. Si la reunión hubiera sido de naturaleza social, como lo plantea de forma inverosímil y mendaz **CARVAJAL**, ¿qué sentido mínimamente racional tendría la solicitud de borrar los correos electrónicos? La respuesta es ninguno, no es un comportamiento normal entre personas que no se encuentran en una actividad ilegal.

Ahora bien, la cadena de correos que precedió a la reunión debe contrastarse con las demás pruebas referidas en la Resolución Sancionatoria. Así, de la declaración rendida por **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**), a diferencia de lo manifestado por **CARVAJAL**, no puede concluirse nada diferente a lo que manifestó el declarante: "...Sí, el acuerdo fue precisamente no entrar en una competencia de precios, en una guerra de precios, no competir en promociones de descuentos o de productos sin costo, (...) El acuerdo fue no entrar en esa guerra de precios, no juguemos en promociones de descuento para evitar esta guerra...". Si esta declaración no es indicativa de que la reunión sí tuvo fines anticompetitivos, ¿entonces, cuál sí lo sería, de acuerdo con la racionalidad de **CARVAJAL**?

Ahora bien, cabe señalar que al final de la declaración, **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**), manifestó que lo pactado no fue respetado para esa temporada escolar, situación que para **CARVAJAL** significó

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

que el investigado negó la existencia del acuerdo cartelista. Esta posición no puede ser acogida por el Despacho dado que a partir del análisis en conjunto de la declaración, y no solo de la última parte, debe concluirse que el acuerdo cartelista en particular en esa reunión existió, pero su cumplimiento al parecer sufrió desviaciones, lo cual es perfectamente normal en una práctica cartelista (los cartelistas son tramposos por naturaleza, le hacen trampa al sistema económico y le hacen trampa, incluso, a sus propios socios o co-cartelistas). El hecho de que un acuerdo no se cumpla no significa que no hubo acuerdo, pues obviamente, una cosa es el acuerdo y otra muy diferente su cumplimiento.

En este punto es preciso recordar que el numeral 1 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992³⁷ sanciona aquellos acuerdos que tengan como objeto la fijación directa o indirecta de precios, independientemente del grado de cumplimiento de las obligaciones cartelistas que se hubieran pactado. Así las cosas, no entiende el Despacho cómo puede concluir **CARVAJAL** que la declaración de **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) demuestra que la reunión fue eminentemente social, cuando en realidad es claro que el declarante reconoció los acuerdos de precios cartelistas, reflejando uno de los muchos episodios del cartel empresarial acreditados en la Resolución Sancionatoria.

En relación con la declaración de **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**), que **CARVAJAL** pretende descartar por supuestamente ser de “oídas”, debe precisarse que esta declaración fue de parte, toda vez que esta persona funge como investigado en la presente actuación. En cualquier caso, el declarante fue claro en manifestar que, desde su posición de alto directivo, conoció de primera mano que sus funcionarios de **SCRIBE** en Colombia mantenían acuerdos ilegales con **CARVAJAL**. El hecho de que hubiera afirmado que no contaba con el detalle de todas las reuniones o del nivel de cumplimiento de los acuerdos cartelistas, no le resta credibilidad a su declaración, pues dentro de una valoración basada en la sana crítica, tiene todo el sentido que un directivo que no residía en Colombia no asistiera constantemente a las reuniones en Colombia, o no tuviera un detallado conocimiento del cumplimiento de los acuerdos cartelistas en todos sus aspectos, pero sí conociera de la existencia del cartel en términos generales.

Por otra parte, en lo que respecta a **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), debe indicarse que en su declaración nunca negó la reunión y de hecho confirmó lo que las pruebas antes mencionadas acreditan, esto es, que la reunión tuvo como uno de sus propósitos el acercamiento entre los directivos de **CARVAJAL** y **SCRIBE** a efectos de que se conocieran. No existe ningún aparte de la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) que desvirtúe el propósito cartelista de la reunión. En todo caso, el Despacho no puede dejar de resaltar lo incoherente que resulta el recurso de reposición de **CARVAJAL**, pues por un lado, cuestiona insistentemente la credibilidad **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), pero al mismo tiempo, en lo que sí le conviene trae a colación apartes de su declaración para soportar otras tesis de su recurso. En lo que no le conviene la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) es contradictoria y no debe ser creíble, pero en lo que al parecer le favorece, la declaración debe ser tenida en cuenta para soportar su defensa.

Ahora bien, en lo que respecta a la declaración de **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina **CARVAJAL**), cabe señalar que nunca manifestó nada en relación con la reunión de empalme de septiembre de 2011 entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, de hecho negó enfáticamente cualquier reunión que hubieran tenido con la competencia, sin embargo, en el escrito de descargos a la Resolución de Apertura con Pliego de Cargos, recordó que asistió a esa reunión y a otras dos en el año 2012 con la competencia, pero afirmó que las mismas no tuvieron la connotación que se menciona en Resolución de Apertura con Pliego de Cargos. Seguramente, también tenían la connotación de reuniones eminentemente sociales.

De lo expuesto, es claro para el Despacho que el alcance de lo manifestado por **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina **CARVAJAL**), que debe valorarse como una declaración de parte por su carácter de investigado, es que él asistió a la reunión de empalme de septiembre de 2011, pero nunca precisó cuál fue el contenido de la misma. Incluso, si se interpretara que negó que no tuviera connotaciones anticompetitivas —que no lo hizo— lo cierto es que las otras pruebas que se han expuesto desvirtúan su dicho, lo cual se complementa con la circunstancia que en un principio **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina **CARVAJAL**)

³⁷ “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 (...).”

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

negó la reunión y solo cuando se evidenciaron diferentes pruebas que dieron cuenta de su existencia, optó por aceptarla y reconocer que, en efecto, asistió.

Finalmente, corresponde pronunciarse sobre el argumento de **CARVAJAL**, según la cual el hecho de que en un correo electrónico **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica **CARVAJAL**) hubiera consultado a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia) qué papel debía jugar en la reunión y qué debía decir, no concuerda con la dinámica de un cartel de más de diez (10) años que planeta la Superintendencia de Industria y Comercio.

Al respecto, simplemente debe indicarse que una manifestación de esta naturaleza concuerda perfectamente con lo que iba a ocurrir en la reunión del 14 de septiembre de 2011 entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, dado que siendo la presentación de los directivos de las dos compañías para afinar los detalles de la continuidad del cartel empresarial y los nuevos acuerdos que se pactarían, era absolutamente normal que al interior de **CARVAJAL** adoptaran estrategias para negociar los nuevos componentes del acuerdo anticompetitivo con **SCRIBE**, y que ello implicara definir el rol que jugarían los distintos directivos de **CARVAJAL** que asistirían a la reunión. La consulta también desvirtúa el supuesto carácter meramente social de la reunión, obviamente.

En consideración de lo expuesto, se demostró plenamente en la Resolución Sancionatoria que la reunión del 14 de septiembre de 2011 entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** tuvo como propósito realizar un empalme entre las dos compañías para dar continuidad al cartel empresarial que venían ejecutando desde 2001 **KIMBERLY** y **CARVAJAL**. En este sentido, ninguno de los planteamientos de **CARVAJAL** por desvirtuar las pruebas que demuestran dicha reunión pueden ser acogidos por el Despacho dado que parten de interpretaciones sesgadas, amañadas y asiladas de los elementos probatorios que no responden a las reglas de valoración de las pruebas basadas en la sana crítica y, sobretudo, en el análisis en conjunto de las pruebas, aspecto por el que, paradójicamente **CARVAJAL** aboga en su recurso de reposición.

En el anterior contexto, en la Resolución Sancionatoria se demostró que la reunión del 14 de septiembre de 2011, a la cual se ha hecho amplia referencia, fue apenas un elemento para dar continuidad al cartel empresarial y que a partir de allí las reuniones entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** fueron continuas a efectos de seguir con la fijación conjunta de precios, e incluso, realizar otras conductas que dieron lugar a restricciones de la competencia violatorias del artículo 1 de la Ley 155 de 1959 (prohibición general).

- **La ejecución de los compromisos cartelistas adquiridos en la reunión de empalme de CARVAJAL y SCRIBE en septiembre de 2011**

Se indicó en la Resolución Sancionatoria que la forma como se ejecutó lo pactado en el curso de la reunión de empalme realizada en septiembre de 2011, son las listas de precios que obran dentro del expediente que fueron redactadas por **CARVAJAL** y entregadas a **SCRIBE**:

Lista de precios temporada A2012

Temporales	Código	A de Hojas	Compañía	LIVIA 1	LIVIA 2	LIVIA 3	LIVIA 4
CARPADO	05	150 Hojas	PREMIUM	2.550	2.441	2.349	2.245
CARPADO	05	80 Hojas	PREMIUM	1.590	1.458	1.383	1.295
COBIDO	05	150 Hojas	PREMIUM	7.317	6.881	6.532	6.118
COBIDO	05	80 Hojas	PREMIUM	5.010	4.782	4.504	4.218
COBIDO	05	100 Hojas	INTERMEDIA	6.108	4.597	4.310	4.036
COBIDO	05	80 Hojas	INTERMEDIA	3.329	3.082	2.920	2.765
COBIDO PASTA DURA	05	100 Hojas	PREMIUM	8.324	7.883	7.423	6.950
ARROLLADO	05	10 Hojas	PREMIUM	5.517	5.230	5.001	4.789
ARROLLADO	05	80 Hojas	PREMIUM	18.241	17.119	16.146	15.304
ARROLLADO	05	80 Hojas	INTERMEDIA	4.799	4.562	4.309	4.067
ARROLLADO MM	05	150 Hojas	PREMIUM	7.783	7.377	6.901	6.465
ARROLLADO MM	05	100 Hojas	PREMIUM	12.067	11.428	10.879	10.330
ARROLLADO PASTA DURA	05	150 Hojas	PREMIUM	20.436	19.405	18.410	17.449
ARROLLADO PASTA DURA	05	80 Hojas	PREMIUM	6.075	5.717	5.382	5.071
ARROLLADO PASTA DURA MM	05	150 Hojas	PREMIUM	11.257	11.005	10.711	10.483
ARROLLADO PASTA DURA MM	05	100 Hojas	PREMIUM	14.325	13.853	13.430	13.049
EMPAQUETADO	05	150 Hojas	PREMIUM	23.100	21.898	20.833	19.895
EMPAQUETADO	05	100 Hojas	PREMIUM	19.244	18.217	17.258	16.367
EMPAQUETADO	05	180 Hojas	PREMIUM	35.241	34.463	33.585	32.721
EMPAQUETADO	05	100 Hojas	PREMIUM	22.915	21.771	20.685	19.658
COBIDO X PREPARATE	05	150 Hojas		3.287	3.180	3.078	2.978
COBIDO X PREPARATE	05	80 Hojas		2.673	2.528	2.375	2.235

CAJAS AUTORECORRIDOS MAYORISTAS SUPERMAYORISTAS

378728

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Fuente: Folio 1511 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.
(El destacado corresponde al Despacho)

La lista de precios corresponde a la temporada A 2012 enviada por fax desde Cali, por contar con el indicativo (2). Por la fecha del envío (7 de octubre de 2011), se evidencia que establece los acuerdos cartelistas para la temporada A 2012 y cuya información no es pública³⁸, ni tampoco es de fácil acceso por contener información sensible.

Así mismo, se indicó en la Resolución Sancionatoria que, a partir de las declaraciones de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**), **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) y **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) sobre el *modus operandi* del cartel empresarial, la anterior imagen corresponde a una de las listas de precios fijada en la reunión del 14 de septiembre de 2011 entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, socializada e implementada dentro de la temporada A2012.

Así mismo, con base en el material probatorio obrante en el expediente, este Despacho demostró y así lo plasmó en la Resolución Sancionatoria, la realización de otra reunión entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** el 4 de mayo de 2012 en el Club de Ejecutivos de Cali, en donde se acordó la fijación de los precios de los cuadernos *premium* para la temporada B2012. A diferencia de lo manifestado por **CARVAJAL** en su recurso de reposición, lo sucedido en esta reunión no se encuentra soportado únicamente en una hoja de cuaderno con apuntes de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), aun cuando sí es una de las tantas pruebas que acreditan que la reunión fue uno de los tantos capítulos en que se acordaron los precios de los cuadernos de escritura por parte de **CARVAJAL** y **SCRIBE**.

Un recuento de las diferentes pruebas de la reunión implica mencionar, en principio, el correo electrónico del 19 de abril de 2012³⁹ remitido por **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) a **JUAN JOSÉ OROZCO CARRERA** (Director Comercial Corporativo del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**), con copia a **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**), **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**), **JUAN MANUEL RODRÍGUEZ DUQUE** (funcionario de **SCRIBE**), **HÉCTOR HERNÁN CASTAÑEDA CIFUENTES** (Gerente Financiero de **SCRIBE**) y **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) bajo el asunto "Teleconferencia", donde el alto directivo de **SCRIBE** manifestó:

"Estimado Juan

Recibe un cordial saludo, quiero hacer un resumen en aspectos generales de la teleconferencia del martes con los pendientes acordados:

- **Pendientes tema Carvajal: tengo reunión con ellos el 4 de Mayo, hablare (sic) acerca de nuestro punto de vista sobre de (sic) pago creciente por licencias, extensión del pago de una temporada a otra; sobre este punto aunque no estamos interesados en esta práctica, Norma lo hace desde hace tiempo atrás. Seguiremos en contacto para establecer la mejor forma de darle mensaje a Norma como Scribe regional.**

(...)". (Subrayado y negrilla fuera del texto original)

A su vez, **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) declaró sobre esta reunión⁴⁰:

"DELEGATURA: Listo, entonces vamos a hablar de la primera reunión que nos comenta a la que asistió, mayo de 2012, si el Despacho entendió bien. ¿Podría aclararle al Despacho cuál fue el motivo de la reunión?"

³⁸ Como se ha venido indicando en la presente Resolución y así se dijo también en la Resolución Sancionatoria, las listas públicas de precios con las que trabajan los canales de comercialización son discriminadas por el valor de cada tipo de cuaderno, contrario a las listas que redactaban los cartelistas que no eran públicas y que estaban discriminadas por los valores otorgados a cada canal de comercialización.

³⁹ Folio 1187 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

⁴⁰ Folios 4255 a 4258 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 26:10

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: El motivo de la reunión era revisar cuáles iban a ser los precios con los que se iba a salir la temporada A 2013. Bueno no, la temporada B 2012 y generalmente los precios que se definían para esa temporada B eran los mismos que se utilizaban para la A siguiente. Entiendo que en el año se hacían 2 reuniones, una para la temporada B y otra para la temporada A, pero como te digo yo sólo asistí a esas 2 reuniones. Entonces en esta primera reunión inició con una discusión entre Ángela Zapata que era la gerente comercial de Scribe, y María Aleida Osorio, la gerente comercial de cuadernos de marca de Norma, de los no cumplimientos de los acuerdos que se habían hecho en reuniones pasadas. Cada una sacaba clientes y decía "es que en este cliente usted dio un descuento" y la otra refutaba, y digamos que ahí pasaba buena parte de la reunión, cuando ya intervino Silvio Castro y Jairo Nel Hernández, que eran las cabezas de las compañías, para decir "bueno, esto es pasado, vamos a arrancar de cero, **vamos a hacer unos nuevos acuerdos, vamos a ratificar los que tenemos, y de aquí en adelante vamos a cumplirlos porque estos es por el bien de las dos compañías. Estamos aquí sentados para que las dos compañías tengan un mejor desempeño, tengan unas mejores ganancias**", y pues ese era el objetivo, hacer acuerdos donde le convenía a las dos compañías.

(...)

MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: (...) Otro acuerdo que escuché que se hizo fue el incremento de la lista de precios de marcas, no recuerdo cuál fue el porcentaje, pero sé que era muy poco, y Francisco decía "listo, en marcas vamos a aumentar el 2%", y Silvio decía "sí, estamos de acuerdo, vamos a aumentarlos."

Si las anteriores pruebas no fueran suficientes para demostrar el carácter cartelista y anticompetitivo de la reunión del 4 de mayo de 2012, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), declaró durante la etapa probatoria que en dicha reunión del 4 de mayo de 2012 tomó notas de los compromisos adquiridos en el curso de la reunión, las cuales aportó al expediente, reconociendo ser la autora del documento que las contenía, para lo que precisó las circunstancias de tiempo, modo y lugar en que se elaboró⁴¹.

Sobre el particular **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), manifestó:

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: (...) Sigo, incremento temporada B 2012, condiciones solicitudes otros clientes, distribución, no se deja ver muy bien. Con lo de los precios de incremento de precios temporada 2012, pues aquí después está, muy seguramente ahí o después, no recuerdo en esa reunión si nos la entregaron o la mandaron por fax, como generalmente se mandaba la lista de precios de marcas, pero en económico y en ecoplus ellos nos dictaron los precios, que también yo se los relacioné en un cuadrito a Silvio organizadamente, porque ellos dictaban y yo copiaba, entonces yo

⁴¹ Cfr. Código de Procedimiento Civil. Artículo 252. *Modificado por el art. 26, Ley 794 de 2003. Documento auténtico. Es auténtico un documento cuando existe certeza sobre la persona que lo ha elaborado, manuscrito o firmado. El documento público se presume auténtico, mientras no se compruebe lo contrario mediante tacha de falsedad.*

El documento privado es auténtico en los siguientes casos:

1. Si ha sido reconocido ante el juez o notario, o si judicialmente se ordenó tenerlo por reconocido.
2. Si fue inscrito en un registro público a petición de quien lo firmó.
3. Si habiéndose aportado a un proceso y afirmado estar suscrito, o haber sido manuscrito por la parte contra quien se opone, ésta no lo tachó de falso oportunamente, o los sucesores del causante a quien se atribuye dejaren de hacer la manifestación contemplada en el inciso segundo del artículo 289.

Esta norma se aplicará también a las reproducciones mecánicas de la voz o de la imagen de la parte contra quien se aducen, afirmándose que corresponde a ella.

4. Modificado por el art. 11, Ley 1395 de 2010 Si fue reconocido implícitamente de conformidad con el artículo 276.

5. Si se declaró auténtico en providencia judicial dictada en proceso anterior, con audiencia de la parte contra quien se opone en el nuevo proceso, o en la diligencia de reconocimiento de que trata el artículo 274.

Se presumen auténticos los libros de comercio debidamente registrados y llevados en legal forma, el contenido y las firmas de pólizas de seguros y recibos de pago de sus primas, certificados, recibos, bonos y títulos de inversión en establecimientos de crédito y contratos de prenda con éstos, cartas de crédito, contratos de cuentas corrientes bancarias, extractos del movimiento de éstas y de cuentas con aquellos establecimientos, recibos de consignación y comprobantes de créditos, de débitos y de entrega de chequeras, emitidos por los mismos establecimientos, y los títulos de acciones en sociedades comerciales y bonos emitidos por éstas, títulos valores, certificados y títulos de almacenes generales de depósito, y demás documentos privados a los cuales la ley otorgue tal presunción".

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

después le mandé un mail a Silvio estos mismos precios que están aquí deben estar en el mail que yo le mandé a Silvio con los precios que también lo vimos la vez pasada.

DELEGATURA: ok, Folio 1516, ¿Qué tiene la otra página Ángela?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Dice 2 incremento en premium, 5% en value intermedia (...).

Copia agenda personal ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (Gerente Comercial de SCRIBE).

Reunión Cali (silvio e) 4 316 05.2012

② Compromisos: JUC301

- * NO RECEPTAR CODEROS
- * NO RECEPTAR CONSOLIDACIONES
- * NO RECEPTAR U. SUELTAS, NO CONSIGUA, NO REFACTIVACION
- Devoluciones tradicional - 7% al 10% (no devoluciones total)
- ③ - Refactiva y Uta de obrero (35%)
- ④ - Falso Primario en Pausa de Pago
- ⑤ - Personal de Empleo Pausa de Pago (para ley)
- ⑥ - Licencias →
- ⑦ - Incrementos temp B 2013 (continuo EOP/INTE)
- ⑧ - Condiciones salariales otros obreros

Distribución de la Uta → Pausa de Pago, Pausa de Pago

→ EUTO - No pagado más por el pago más de 10 días

→ Pausa de Pago mantener la inversión = expiro temp B 2013

→ base

Juicio/precio

LISTA	\$ 420 → 50h	\$ 623-7	\$ 2400
	\$ 655 → 100h	\$ 600 = 100h	\$ 3787
	008100 50h	961	886-75
	100h	1304	1002-1242
	EDP100	1276	1185-1215
	EDP30	1287	1338-1593
	EDP54	2240	2523-2609
	EDP54	5114	4310-4872

apto \$2000 ←

EDP101 \$3100=

Fuente: Documento que obra a folio 316 del Cuaderno Delación SCRIBE No. 2 del Expediente Radicado No. 14-167377, prueba trasladada al folio 1515 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

Sobre este documento, **CARVAJAL** afirmó en su recurso de reposición que no contiene ninguna mención relacionada con un acuerdo anticompetitivo, ni mucho menos con **CARVAJAL**. Para el Despacho, la única forma de llegar a esa conclusión es valorar el documento de forma amañada y aislada, desconociendo la regla del artículo 176 del Código General del Proceso⁴² de valorar en conjunto las pruebas del expediente. En efecto, a diferencia de lo planteado por **CARVAJAL**, la manera correcta e idónea de valorar ese documento es contrastarlo con la declaración de su autora, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), quien explicó en su declaración que allí plasmó los compromisos acordados y adquiridos entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** en la reunión del 4 de mayo de 2012. Una valoración en ese sentido, como legalmente debe ser, deja sin fundamento jurídico el planteamiento de **CARVAJAL**.

Adicionalmente, la existencia de la referida reunión fue corroborada por **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**), quien en su escrito de descargos⁴³ a la Resolución de Apertura de Investigación con Pliego de Cargos confesó:

⁴² En el mismo sentido se encuentra el artículo 187 del Código de Procedimiento Civil.

⁴³ Folios 3677 a 3684 del Cuaderno **CARVAJAL** Reservado No. 7 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

"2.1 En cuanto a las reuniones

(...)

El señor Hernández, asistió a las reuniones del 4 de mayo de 2012, del 16 de septiembre de 2013 y la del mes de septiembre de 2011. Sin embargo, lo allí tratado jamás tuvo alcance y la connotación que en la resolución 7897 de 2015 se menciona". (Subrayado y negrilla fuera del texto original)

Sobre esta declaración **CARVAJAL** afirmó que el Despacho desconoció los principios de apreciación de la prueba y las reglas de la sana crítica, pues le otorgó valor en lo que favoreció a su hipótesis y no en lo referente a que esta persona afirmó que la reunión del 4 de mayo de 2012 no fue para realizar ningún tipo de acuerdo cartelista.

Al respecto, debe precisarse que el Despacho optó por realizar una valoración prudente de la declaración dado que, como se explicó previamente, **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina **CARVAJAL**) no colaboró plenamente con la investigación, pues en su primera declaración negó enfáticamente cualquier reunión con la competencia y solo cuando se evidenciaron diferentes pruebas que contradecían su dicho en la Resolución de Apertura de Investigación con Pliego de Cargos, optó por aceptar en su escrito de descargos la realización de tres reuniones con la competencia, pero afirmando que no tenían la connotación que se indicó en dicha resolución (seguramente, también las consideraba meramente sociales). Adicionalmente fue tan contradictorio, que en la declaración rendida el 3 de junio de 2015⁴⁴, olvidó lo ya admitido en su escrito de descargos⁴⁵:

"DELEGATURA: ¿Sabe usted si en el tiempo en que ha fungido como Gerente General de la Región Andina, CARVAJAL ha asistido a reuniones con competidores? ¿Algún funcionario de CARVAJAL ha asistido a reuniones con competidores? ¿Específicamente SCRIBE?"

JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO: No recuerdo que ningún funcionario haya asistido a reuniones con competencias".

Así las cosas, con las reservas que merece una declaración de parte que evidentemente quiso ocultar información, el Despacho, valorando las pruebas en su conjunto y bajo las reglas de la sana crítica, le dio credibilidad en cuanto a la realización de las tres (3) reuniones, incluida la del 4 de mayo de 2012, por cuanto existen múltiples pruebas que las corroboran, tal y como se ha visto. En cuanto a la afirmación según la cual las reuniones no tuvieron la connotación que se mencionó en la Resolución de Apertura de Investigación con Pliego de Cargos, para el Despacho no es claro a qué se refería el declarante, pues nunca precisó en los descargos si lo que quiso decir era que las reuniones no fueron para acordar precios, pero incluso si lo hubiera dicho expresamente, el resto de pruebas en el expediente lo desvirtúan, tal y como lo hicieron cuando afirmó que nunca existieron reuniones con la competencia.

Resaltando lo anterior, es preciso señalar que las pruebas sobre los acuerdos cartelistas anticompetitivos pactados en la reunión del 4 de mayo de 2012, no terminan aquí. Con posterioridad a la reunión, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) envió a quien era su jefe, **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**), un correo electrónico el 7 de mayo de 2012, reportándole los acuerdos anticompetitivos a los que se llegó con **CARVAJAL** en la referida reunión:

ESPACIO EN BLANCO

⁴⁴ Folios 4068 a 4070 del Cuaderno CARVAJAL Reservado No. 8 del Expediente. Minuto 00:53

⁴⁵ Folios 3677 a 3684 del Cuaderno CARVAJAL Reservado No. 7 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Correo electrónico del 7 de mayo de 2012

De: Angela Zapata
 Enviado el: lunes, 07 de mayo de 2012 06:35 p.m.
 Para: Silvio Castro
 Asunto: PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012

1340

Puntos acordados:

- Incremento de precios Marcas temp B 2012 (2% premium y 5% intermedia)
- No hay incremento de precios de Económico y categoría Ecoplus (Expresarte) para la temp B 2012
- Venta de discontinuados con el 35% de dcto sobre la lista de marcas
- Mantener la inversión en el cliente Panamericana para la temporada B 2012
- No pagaremos un valor adicional a la inversión por espacios adicionales en almacenes Éxito
- Reducción de impulsores para temp A 2013. Se acordó reunión en Septiembre para revisar el tema conjuntamente por punto de venta
- Subir la lista de precios de marcas de vadisa, el faro y el Grupo Gomez un 3%, con el fin de bajar el rebate.
- No volveremos a Refacturar mcía con el fin de evitar devoluciones, a Ningun cliente
- No colocaremos Económico , Ni ecoplus[expresarte] en las cadenas
- No admitiremos devoluciones Seltas en ningún cliente
- No patrocinaremos descuentos a consumidor final en ningún cliente
- No haremos activaciones en puntos de venta con Bonos sodexho
- No admitiremos devolución total en ningún cliente
- Manifestamos nuestra preocupación por el incremento en el apgo de licencia. Quedo este punto pendiente por revisar a mediano plazo

ANGELA ZAPATA D.
 Gerente Comercial
 SCRIBE COLOMBIA SAS



Innovar. Crear. Scribe.

CONFIDENCIAL

Fuente: Folio 1340 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

Para **CARVAJAL** el anterior correo electrónico muestra el ambiente de competencia que se vivía en el mercado y no acredita la existencia de una reunión entre **SCRIBE** y **CARVAJAL**, sino por el contrario, demuestra los puntos acordados entre **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) y su jefe, **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) en el marco de una reunión interna de **SCRIBE**.

En la Resolución Sancionatoria se rechazó este argumento por la evidente contradicción en que incurrió **CARVAJAL**, pues por una parte, **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO**, uno de sus más altos directivos (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**), declaró que la reunión del 4 de mayo de 2012 existió y que a la misma asistieron funcionarios de **CARVAJAL** y de **SCRIBE**, pero por otro parte, **CARVAJAL** planteó que se trató de una reunión interna de **SCRIBE**. Con lo anterior se evidencia una vez más la ilegítima estrategia de **CARVAJAL** consistente en plantear en su recurso de reposición valoraciones amañadas, sesgadas y aisladas de las pruebas desconociendo el principio de la valoración conjunta de los elementos probatorios bajo las reglas de la sana crítica, amén de una estrategia de defensa absolutamente desleal con este ente investigador, que amerita un fuerte reproche. **CARVAJAL** y su apoderado, traspasaron los límites del derecho de defensa y la defensa técnica.

En este sentido, olvida **CARVAJAL** que las pruebas obrantes en el expediente permitieron al Despacho demostrar la ejecución de los acuerdos cartelistas a los que se llegó en la reunión del 4 de mayo de 2012, a través de las listas de precios de la temporada B 2012. En efecto, entre los compromisos que se describen en el correo previamente reseñado se encuentra el incremento de los precios en el segmento *premium* para la temporada B 2012, en un 2% para las marcas consideradas como *premium* y un 5% sobre las marcas intermedias del mismo segmento *premium*. En este sentido se encuentra la lista de precios que fue enviada mediante fax, días después de la reunión por **CARVAJAL** a **SCRIBE** el 18 de mayo de 2102, reflejando lo pactado, como se evidencia a continuación:

Lista de precios temporada B 2012

CORREGIDO

Tecnología	Tamaño	# de Hojas	Categoría	LISTA 1	LISTA 2	LISTA 3	LISTA 4	LISTA 5
APADO	85	100 Hojas	PREMIUM	2.687	2.663	2.467	2.672	2.541
APADO	85	50 Hojas	PREMIUM	1.638	1.558	1.450	1.588	1.504
SIDO	95	100 Hojas	PREMIUM	7.361	6.988	6.682	7.267	6.862
SIDO	95	50 Hojas	PREMIUM	5.116	4.857	4.594	5.014	4.732
SIDO	95	100 Hojas	INTERMEDIA	5.363	5.079	4.847	5.267	4.992
SIDO	95	50 Hojas	INTERMEDIA	3.495	3.246	3.076	3.345	3.188
SIDO PASTA DURA	95	100 Hojas	PREMIUM	8.740	8.284	7.794	8.494	8.028
SOLLADO	85	80 Hojas	PREMIUM	6.709	6.358	5.917	6.321	6.095
SOLLADO	105	80 Hojas	PREMIUM	10.446	9.913	9.094	9.721	9.367
SOLLADO	85	80 Hojas	INTERMEDIA	5.039	4.790	4.419	4.821	4.552
SOLLADO	105	80 Hojas	INTERMEDIA	8.151	7.746	7.141	7.498	7.355
SOLLADO MM	85	180 Hojas	PREMIUM	13.216	12.524	11.108	12.106	11.441
SOLLADO MM	105	180 Hojas	PREMIUM	21.479	20.376	17.860	19.467	18.396
SOLLADO PASTA DURA	95	80 Hojas	PREMIUM	8.479	8.312	7.583	8.265	7.811
SOLLADO PASTA DURA	105	80 Hojas	PREMIUM	11.852	11.619	10.616	11.571	10.935
SOLLADO PASTA DURA MM	95	160 Hojas	PREMIUM	15.041	14.283	13.052	14.225	13.443
SOLLADO PASTA DURA MM	105	160 Hojas	PREMIUM	24.255	22.891	21.035	22.923	21.668
PASTADO	85	180 Hojas	PREMIUM	14.958	14.192	12.713	13.857	13.095
PASTADO	95	180 Hojas	PREMIUM	16.003	15.188	13.603	14.827	14.011
PASTADO	105	180 Hojas	PREMIUM	24.064	22.858	20.439	22.279	21.053

Sr. Marco Arango

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.

Nada de lo anteriormente expuesto, en el sentido de que la reunión del 4 de mayo de 2012 fue un episodio más del cartel empresarial en el que **CARVAJAL** y **SCRIBE** acordaron precios y además los reflejaron en listas que aplicaban en su operación comercial, se encuentra desvirtuado, como lo sugiere **CARVAJAL**, por el hecho que **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) hubiera declarado que **SCRIBE** seguía los precios de **CARVAJAL** por ser esta última la líder del mercado. Esta manifestación, analizada en su contexto, guarda coherencia con lo demostrado en la actuación administrativa sobre el *modus operandi* de este vergonzoso cartel, en virtud del cual **CARVAJAL** redactaba la lista de precios y posteriormente se la entregaba a **KIMBERLY** o **SCRIBE**, dependiendo de la época, durante las reuniones que sostenían o con posterioridad a ellas.

Así las cosas, del extenso material probatorio que obra en el expediente, fue posible concluir en la Resolución Sancionatoria, la realización de la reunión del 4 de mayo de 2012 entre las empresas cartelizadas (**KIMBERLY** y **CARVAJAL**), en donde se procedió a la fijación coordinada y conjunta de los precios de los cuadernos para escritura en el segmento *premium* para el mercado colombiano, a través de la fijación de un incremento porcentual sobre las listas base de precios para cada uno de los clientes y/o canales de comercialización.

Ahora bien, continuando con el abundante material probatorio que se reflejó en la Resolución Sancionatoria, obra en el expediente correo electrónico del 10 de noviembre de 2012 enviado por **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) a **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**), en el que con motivo de una comida que sostendría el **GRUPO PAPELERO SCRIBE** con **CARVAJAL** en Ciudad de México (México), le informa sobre el estado de los acuerdos fijados en el marco del cartel empresarial con **CARVAJAL** y la conveniencia de continuar con los mismos. Lo anterior, con el fin de preparar la reunión que sostendría **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** con **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**):

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Correo electrónico de 10 de noviembre de 2012

De: Silvio Castro
 Enviado el: sábado, 10 de noviembre de 2012 08:23 a.m.
 Para: Antonio Martínez
 Categorías: 01 A Mtz Baez

Hola Antonio

Datos reunion Gladys

- Desde Abril a la fecha hemos sostenido dos reuniones con ellos, este Martes tendremos otra, a la que asistire en compañía de Angela y María V
- Hemos compartido y acordado condiciones para clientes, y posiciones innegociables frente al mercado, estilo venta en consignación Exitó.
- Pese a que habíamos definido precios en todos los segmentos, hemos visto que nuestros amigos han bajado el del segmento Económico, nunca nos llamaron a contarnos que lo iban a hacer, después de algunos negocios perdidos los llame, y aceptaron que lo habían hecho en respuesta principalmente a los nuevos productores locales, como te mencione nosotros al momento hemos reaccionado a esto de forma muy localizada.
- Me están reclamando por que SCRIBE esta bajando el precio del segmento medio, aunque lo hemos hecho en un cliente, los amigos lo hicieron primero y en muchos mas.
- también en la venta del discontinuado han reclamado por nuestro precio, y en verdad aquí si nos hemos movido mas agresivamente de lo acordado, como sabes nos sobre mucha mercancía ya discontinuada y no puedo darme el lujo de guardarla en la bodega, no con mi problema de flujo, sin embargo esto sucedio en el mes de Septiembre principalmente, a la fecha estamos en línea con lo acordado.

en General creo que pese a escaramuzas de lado y lado, normales para este tipo de acuerdos, el tema ha funcionado, creo que sería peor no sentarnos

En lo que si quiero pedirte que hagas énfasis, es en el tema de los acuerdos que tenemos en el segmento PREMILIN, sentimos que en este segmento los acuerdos realizados han sido tremendamente provechoso para ambos, listas unificadas en todos los canales y NO promociones de fin de semana en las cadenas, entre otros, han sido muy importantes, esto debemos mantenerlo a como de lugar, con nuestro compromiso de cumplirlo al pie de la letra.

Alguna Preguntas:

- ¿ La venta de Propal?
- ¿Por que se fueron de Brasil?

Quedo atento a lo que necesites

Saludos

Silvio

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
 EL SECRETOARIO GENERAL AD-HOC
 FOLIO 4246 A 4248 DEL CUADERNO CARVAJAL RESERVADO NO. 9 DEL EXPEDIENTE. MINUTO 30:45
 SECRETARIO GENERAL AD-HOC

Fuente: Folio 1211 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente. (El destacado corresponde al Despacho)

GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA (Presidente de **CARVAJAL**) confirmó durante su interrogatorio de parte que la comida en efecto ocurrió⁴⁶:

“DELEGATURA: ¿Señora Gladys se ha reunido usted con funcionarios del Grupo **SCRIBE** de México?

GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA: Ocasionalmente he tenido una comida muy social. Recuerdo una en México donde el Grupo **Papelero SCRIBE** estaba allí, y ahí en esa he estado con algunas personas.

DELEGATURA: ¿Podría indicarnos con qué persona estaba?

GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA: Recuerdo que estuve en una comida, no recuerdo muy bien cuál es el nombre de la persona, **creo que era la persona encargada del negocio en México** y con él estuvimos compartiendo en una reunión social, en una comida.

DELEGATURA: ¿Podía indicarnos de que temas hablaron en esa comida?

GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA: Pues realmente no... no recuerdo específicamente, fueron temas muy generales y nada específico. No, no recuerdo muy bien.

DELEGATURA: Señora Gladys, ¿podría indicarle usted a este Despacho cómo llegó usted a esa comida, quien la invitó?

GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA: La verdad no recuerdo muy bien, no recuerdo muy bien cómo fue la convocatoria o cómo llegamos a esa comida.

DELEGATURA: ¿Podría indicarle al Despacho para qué fecha fue esa comida?

⁴⁶ Folio 4246 a 4248 del Cuaderno CARVAJAL Reservado No. 9 del Expediente. Minuto 30:45

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA: No recuerdo.

DELEGATURA: *¿Señora Gladys, es usual o común que coman o que salgan a comer con funcionarios, en este caso de SCRIBE?*

GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA: *Fue una única vez una comida en México."*

Por su parte, **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**)⁴⁷, explicó el motivo por el cual **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) se reuniría con **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**),

DELEGATURA: *Hablemos de las otras reuniones que usted dice que sabe que se realizaron. ¿Conoce usted que temas se trataron, y quienes asistieron a esas reuniones?*

FERNANDO RINCÓN DE VELASCO: *Sí, hubo una específicamente, y yo sé que estuvo, porque fue mi Director General Antonio Martínez Báez, quien era mi jefe, mi jefe directo, habrá sido un año después ...no sé, más o menos, se reunió con la Directora General de Carvajal, Gladys, y fue una reunión específicamente para platicar el tema de regalías, precisamente".*

Adicionalmente, frente al referido correo electrónico del 10 de noviembre de 2012, **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) manifestó⁴⁸:

DELEGATURA: *¿A qué se refiere el correo cuando dice: "Pese a que habíamos definido precios en todos los segmentos"?*

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: *Pues a ver, las reuniones eran principalmente para acordar precios porque somos casi mitad y mitad en el mercado colombiano que es segmento Premium, ahí acordamos precios y digamos, nos respetábamos, en los demás segmentos, que era el medio y el económico, pues se hablaba de qué precio estaba dando uno del otro y del segmento medio que estaban haciendo para nosotros que era el primer año que le hacía el segmento pues se definió como el precio que se debía salir al mercado y el económico, ellos nos dieron el precio al cual les iban a vender el cuaderno económico, claro ellos venden 60 millones, yo vendía 5 o 6 en ese año, lo que estoy diciendo ahí es que ese precio que dieron con el cual supuestamente iban a hacer en el mercado pues nunca se dio, al contrario, el precio lo bajaron y cuando les pregunté dijeron que sí, que lo habían hecho porque los productores locales estaban bajando el precio (...)"*.

En otro aparte de su declaración, **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) precisó que el término "los amigos", mencionado en el correo del 10 de noviembre de 2012, identificaba a **CARVAJAL**⁴⁹:

DELEGATURA: *Señor Silvio en el correo que leímos anteriormente, retomando, ¿coméntenos por favor quiénes eran "los amigos"? ¿A quién se hace referencia cuando habla de "los amigos"?*

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: **NORMA.**

DELEGATURA: *¿Esa referencia es una forma usual de referirse a NORMA?*

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: *No, lo usé en el correo pero no era una forma, dijéramos normal hablabamos con claridad cuando hablaba yo con mi jefe o internamente, no".*

Al respecto, **CARVAJAL** planteó en las observaciones al Informe Motivado y en el recurso que aquí se resuelve, que la referencia que se hace a "los amigos" en el correo previamente citado, no corresponde a **CARVAJAL** y que al respecto, debe descartarse el testimonio de **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) por haber sido influenciado por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**). Sobre el particular, debe indicarse que **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) fue absolutamente

⁴⁷ Folio 4511 a 4514 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 15:12

⁴⁸ Folio 1543 del Cuaderno SIC Reservado No. 4 del Expediente. Minuto 46:01

⁴⁹ Folios 4259 a 4261 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 35:06

claro y preciso en señalar que cuando se refirió a NORMA, en el contexto del correo previamente analizado, realmente estaba identificando a **CARVAJAL**.

Adicionalmente, carece de sustento alguno la afirmación de **CARVAJAL** según la cual la declaración de **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) debe ser descartada por haber sido influenciado por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**). No está demostrada ninguna influencia indebida o de cualquier naturaleza que afectara la espontaneidad del declarante. Además, el hecho que **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) en algún momento hubiera recordado a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) algunos hechos en el marco de su relación de subalterno y jefe no constituye una circunstancia que le reste credibilidad al declarante.

Las anteriores pruebas, además, dieron cuenta al Despacho de que, contrario de lo señalado por **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**), el encuentro con **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) no tuvo un fin exclusivamente social, pues las evidencias demostraron que los cartelistas tenían el propósito de lograr acuerdos contrarios a la libre competencia económica dentro del mercado de cuadernos para escritura en Colombia. Así, carece de todo sustento la afirmación que realizó **CARVAJAL** en su recurso de reposición, en el sentido que el Despacho no le perdonó a **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**) "...que no recuerde un suceso en la vía en que el Despacho requiere que recuerde...", pues en realidad lo que se le reprochó, con base en los demás elementos probatorios, fue que convenientemente no recordara nada de la reunión con **SCRIBE** en México, cuando es claro que la reunión existió, su propósito fue netamente ilegal y anticompetitivo y además, **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**) asistió. Una reunión con la competencia de esa magnitud difícilmente es algo que pase desapercibido y mucho menos cuando es para efectuar acuerdos anticompetitivos. Será que era tal el nivel de ilegalidad en el actuar de **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** como Presidente de **CARVAJAL**, que una reunión de esa magnitud se le puede borrar tan fácilmente de la mente y en tan poco tiempo?.

Sobre el anterior acervo probatorio, **CARVAJAL** señaló que el correo 10 de noviembre de 2012 no refleja la realidad del mercado pues este estaba en franca competencia, pues en la línea de cuadernos económicos no era posible un acuerdo cartelista y **SCRIBE** no era un actor a tener en cuenta en ese mercado. Afirmó, que así lo corrobora la declaración de **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**). Igualmente, sostuvo que **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** indicó en su declaración que en cuadernos económicos el acuerdo cartelista no se cumplía pues "...cada quien tenía que defender lo que tenía que vender...".

Sobre el particular, debe señalarse que las pruebas mencionadas previamente demuestran, sin lugar a dudas, que el acuerdo cartelista sí fue posible y que efectivamente se celebró. Cosa diferente es que pudieron existir desviaciones en su cumplimiento, como se desprende de las declaraciones mencionadas por **CARVAJAL**, lo cual lejos de descartar la existencia del acuerdo cartelista, lo confirma, dado que es un aspecto normal en este tipo de acuerdos anticompetitivos que se presenten incumplimientos de lo acordado sin que ello excluya la existencia de la práctica cartelista, pues son simplemente vicisitudes propias de una relación compleja enmarcada en la ilegalidad. Los cartelistas son, por naturaleza, tramposos hasta con sus propios pactos. Se reitera, le hacen trampa al sistema económico, le hacen trampa a la sociedad, le hacen trampa a sus clientes empresarios que les compran los productos como materia prima o como parte de la cadena de comercialización, le hacen trampa a los consumidores y le hacen trampa, incluso, a sus propios "socios" o co-cartelistas. Nada de raro hay en ello.

Así se corrobora con el correo electrónico antes citado, donde **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**), se refiere a los beneficios que les traía a **SCRIBE** y a **CARVAJAL** los acuerdos establecidos dentro del cartel empresarial, a pesar de los eventuales incumplimientos (él las denomina "escaramuzas") de lado y lado:

"[E]n General creo que pese a escaramuzas de lado y lado, normales para este tipo de acuerdos, el tema ha funcionado, creo que sería peor no sentarnos.

En lo que sí quiero pedirte que hagas énfasis, es en el tema de los acuerdos que tenemos para el segmento PREMIUM, sentimos que en este segmento los acuerdos realizados han sido tremendamente provechosos para ambos, listas unificadas en todos los canales y NO promociones de fin de semana en las cadenas, entre otros han sido muy

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

importantes, esto debemos mantenerlo a como de (sic) lugar, con nuestro compromiso de cumplirlos al pie de la letra". (Negritas fuera del texto original)

Siguiendo con la dinámica cartelista, fue evidenciado en la Resolución Sancionatoria que, en junio de 2013 y con el fin de fijar los precios de la temporada B 2013, se reunieron nuevamente **CARVAJAL** y **SCRIBE** en el Club de Ejecutivos de Cali.

Así lo declaró **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**), el 17 de junio de 2015⁵⁰:

DELEGATURA: ¿Nos puede indicar si recuerda la fecha de la segunda reunión que nos indica que asistió?

MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: La segunda reunión, si mal no recuerdo, **fue en junio de 2013, para empezar la temporada B 2013. Esta reunión también se realizó en el Club de Ejecutivos de Cali.** Por parte de Scribe estuvimos Silvio, Ángela y yo, y por parte de Norma estuvo Jairo Nel Hernández, María Aleida Osorio, Álvaro López, Francisco Ramírez y Carlos Augusto Soto, que yo no lo conocía, en ese momento lo conocí, entendí que en esa reunión él era el gerente de Brasil, y no supe por qué estaba en la reunión.

(...)

DELEGATURA: Vamos a pasar a hablar de la segunda reunión. Empecemos con el mismo ejercicio de la segunda reunión. ¿Cuál fue el motivo de esta reunión, de esta segunda reunión que nos indica que fue?

MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: Esa reunión fue en junio de 2013, para empezar la temporada B 2013, también fue en Club de Ejecutivos. Ya creo que les había dicho anteriormente, ¿les vuelvo a decir?

DELEGATURA: Sí, por favor.

MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: Por parte de Scribe estuvimos Ángela Zapata, Silvio Castro y yo. Y por parte de Norma estuvo Jairo Nel Hernández, María Aleida Osorio, Álvaro López, Francisco Ramírez y Carlos Augusto Soto. **El objetivo de esa reunión era definir los precios para salir en la temporada B 2013.** En esa reunión inició igual que la pasada, Ángela y María Aleida diciendo que no se había cumplido esto, no se había cumplido lo otro. La intervención de Silvio y Jairo Nel "bueno vamos par adelante, estos son los acuerdos que vamos a hacer para esta temporada y los vamos a cumplir, damos nuestra palabra, si cualquier cosa no funciona, Jairo Nel Hernández y Silvio Castro van a hablar y se van a poner de acuerdo (...)"

En el mismo sentido, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), en testimonio del 22 de agosto de 2014⁵¹, confirmó la celebración de la reunión indicando:

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: En el 2013, en junio de 2013, muy seguramente tuvimos una reunión antes de la B, en mayo, "vea, empecemos a ensayar", ahí se empezó a ensayar, en la B. (...)"

Para **CARVAJAL** esta reunión carece de sentido dado que para el mes de junio de 2013 todo debía estar definido en los distintos canales para el público. Como sustento de su planteamiento afirmó que los testimonios son coincidentes en que el mercado de los cuadernos es cíclico y que las ventas se realizan antes de que las instituciones educativas inicien clases en febrero y agosto. Al respecto, simplemente debe indicarse que **CARVAJAL** no desvirtuó las declaraciones de **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) y **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), con lo cual son pruebas plenamente demostrativas de la reunión cartelista anticompetitiva, sin que exista razón alguna para desconocerlas. En este sentido, el hecho de plantear por parte de **CARVAJAL** que lo habitual era que los precios se fijaran antes del inicio de las temporadas escolares, en nada le resta credibilidad a dos declaraciones suficientemente claras y contundentes sobre la existencia de la reunión efectuada entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** en junio de 2013 y sus propósitos ilegales y anticompetitivos. De hecho, estas declaraciones concuerdan plenamente con las múltiples pruebas que se han venido mencionando en el presente acto

⁵⁰ Folio 4255 a 4258 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 24:25 y minuto 54:42.

⁵¹ Folio 1036 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 1:52:01

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

administrativo que acreditan la forma en que se reunían periódicamente **CARVAJAL** y **SCRIBE** para fijar los precios de los cuadernos de escritura en Colombia.

Por otra parte, siguiendo con la dinámica cartelista expuesta, en la Resolución Sancionatoria se demostró que en septiembre de 2013 se llevó a cabo otra reunión en la que el cartel empresarial tenía como propósito fijar los precios de los cuadernos de escritura para la primera temporada escolar de 2014. Dicha reunión se demostró con el escrito de descargos de **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) a la Resolución de Apertura de Investigación con Pliego de Cargos, donde sostuvo⁵²:

“2.1 En cuanto a las reuniones

(...)

El señor Hernández, asistió a las reuniones del 4 de mayo de 2012, del 16 de septiembre de 2013 y la del mes de septiembre de 2011. Sin embargo, lo allí tratado jamás tuvo alcance y la connotación que en la resolución 7897 de 2015 se menciona”. (Subrayado y negrilla fuera del texto original)

En el mismo sentido, en la ratificación de la declaración del 14 de julio de 2015⁵³, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) indicó:

“DELEGATURA: Ángela cuando fue la última reunión a la que usted asistió con Carvajal

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: eso debió de haber sido en septiembre-agosto, septiembre tal vez del 2013, cuando se hizo la reunión para acordar la lista de la temporada de enero de 2014, que también fue en Club de Ejecutivos, en Cali”.

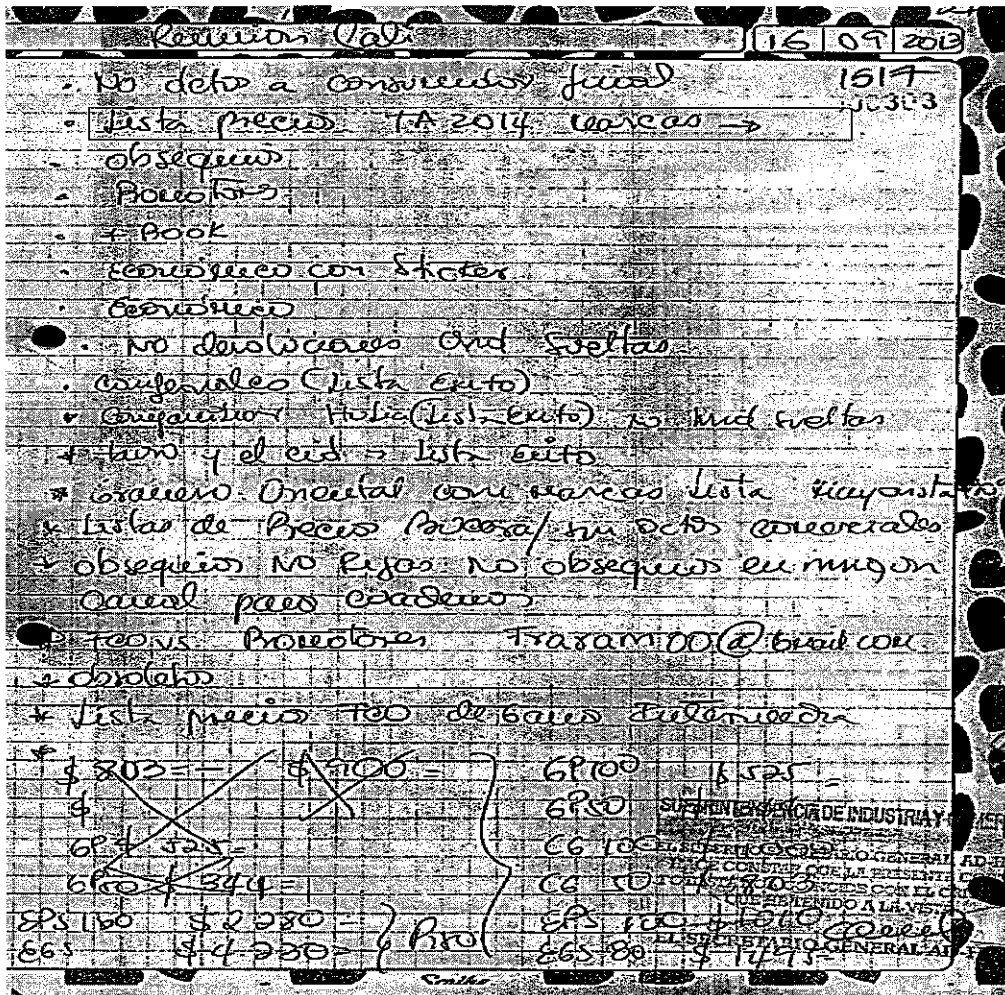
Así mismo, obran en el expediente las notas a mano tomadas por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) de la reunión del 16 de septiembre de 2013, donde es claro la referencia a la temporada A 2014 y los compromisos adquiridos entre los cartelistas:

ESPACIO EN BLANCO

⁵² Folios 3677 a 3684 del Cuaderno **CARVAJAL** Reservado No. 7 del Expediente.

⁵³ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 1:40:08

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Copia agenda personal **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**).

Fuente: Documento que obra a folio 1517 del Cuaderno SIC Reservado No. 3.

Sobre este documento, en testimonio del 22 de agosto de 2014, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), reconoció ser su autora y especificó las circunstancias de modo, tiempo y lugar en que lo elaboró precisando en qué consistía su contenido⁵⁴:

“DELEGATURA: Quisiéramos que nos contara a qué refiere esto. Se titula la hoja “reunión Cali 16/09/2013”. ¿Nos cuenta por favor?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Sí. Pues obviamente como yo trabajo en cuadernos no tengo agenda sino que mi agenda son cuadernos. Entonces seguramente este cuaderno lo acabé entonces ya empecé con este. Y esta fue otra reunión donde yo tomé atenta nota, Silvio acuérdate que hacía un mes había ingresado, yo muy juiciosa anoté. Y la otra reunión muy importante fue al año siguiente. Eran dos muy importantes, entonces aquí planteó el obsequio, **lista de precios temporada A 2014 marcas, obsequios, promotores, no devolución de unidades sueltas.**

(...)

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: “lista de precios temporada A 2014 marcas”, era una de las principales definiciones. Hablar de los obsequios, estos eran temas que yo llevaba. Y aquí ya empecé yo, “no devoluciones unidades suelta”, entonces todo eso se iba chuleando, “Comfenalco lista Éxito”, Comfenalco es un cliente de Armenia que estaba, cajas de compensación, pero le estaba quedando muy difícil competir en Armenia entonces “démose la misma lista del Éxito”, le estaba quedando mucho más caro.

DELEGATURA: ¿Y se convino esto con Carvajal?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Sí.”

⁵⁴ Folio 1036 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 1:12:49, segundo audio.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

El extenso material probatorio que se evidenció en la Resolución Sancionatoria y que acaba de reseñarse en el presente acto administrativo, desvirtúa completamente lo manifestado por **CARVAJAL** en su recurso de reposición en el sentido que no existen pruebas del cartel empresarial y que el Despacho lo demostró con *“una declaración, una hoja de papel y cuatro listas apócrifas”*. Las múltiples pruebas que **CARVAJAL** pretende desconocer no dejan duda alguna de que **CARVAJAL** y **KIMBERLY** (entre 2001 y 2011) y **CARVAJAL** y **SCRIBE** (entre 2011 y 2014), formaron un cartel empresarial que materializó la fijación directa de precios de los cuadernos del segmento *premium* en el mercado colombiano.

5.2.3.4. Se demostró que CARVAJAL y SCRIBE fijaron de forma sistemática los precios de los cuadernos de los segmentos intermedio y económico

La magnitud del cartel empresarial no se agotó en la fijación de los precios en el segmento *premium*, puesto que **CARVAJAL** y **SCRIBE** extendieron su actuar ilegal al segmento intermedio y económico de los cuadernos en el cual se ven comprometidos los sectores más vulnerables y con menos ingresos de la población. Es decir, la población más pobre de Colombia.

Diferentes elementos probatorios acreditan esta conducta cartelista entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, los cuales fueron analizados en la Resolución Sancionatoria y que resulta pertinente reseñarlos nuevamente en el presente acto administrativo, dado que se insiste, **CARVAJAL** sostiene en su recurso de reposición que el cartel de precios no fue demostrado. Las múltiples pruebas, como las que se indicarán a continuación, desvirtúan totalmente su dicho.

En primera medida es preciso señalar que en la Resolución Sancionatoria se explicó a manera de contexto que los cuadernos intermedios cuentan con elementos que le dan un valor adicional respecto de los cuadernos económicos, pero no cuentan con licencias ni personajes licenciados, como los tienen las carátulas de los cuadernos del segmento *premium*, y se comercializan por el canal tradicional.

Pues bien, se demostró en la Resolución Sancionatoria que **CARVAJAL** y **SCRIBE** en 2012 y 2013 acordaron una estrategia por medio de la cual establecieron conjuntamente los precios mínimos de venta a sus clientes de los cuadernos de estos dos segmentos (intermedio y económico), bajo la dinámica de que ninguna de las empresas cartelistas estaría autorizada para vender dichos productos por un valor inferior al acordado.

Lo anterior se encuentra acreditado con diferentes pruebas que se mencionaron en la Resolución Sancionatoria. En primer lugar, se acreditó en el expediente que en reunión del 4 de mayo de 2012, celebrada en el Club de Ejecutivos de Cali, **CARVAJAL** y **SCRIBE** acordaron los precios mínimos para los cuadernos del segmento intermedio y económico. Al respecto, **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) en su ratificación de declaración del 17 de junio de 2015⁵⁵, afirmó:

“DELEGATURA: Listo, entonces vamos a hablar de la primera reunión que nos comenta a la que asistió, mayo de 2012, si el Despacho entendió bien. ¿Podría aclararle al Despacho cuál fue el motivo de la reunión?”

***MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR:** El motivo de la reunión era revisar cuáles iban a ser los precios con los que se iba a salir la temporada A 2013. Ehh, bueno no, la temporada B 2012 y generalmente los precios que se definían para esa temporada B eran los mismos que se utilizaban para la A siguiente. Entiendo que en el año se hacían 2 reuniones, una para la temporada B y otra para la temporada A, pero como te digo yo sólo asistí a esas 2 reuniones.*

(...)

El segundo punto que yo recuerdo tratado en esta reunión, era la definición del precio de los cuadernos económicos, donde Francisco Ramírez, que era el gerente de mercadeo de cuadernos NORMA, decía “cuadernos grapados de 100 hojas vamos a venderlos a 500 pesos, los cuadernos cocidos vamos a venderlos a 800 pesos, los cuadernos espirales vamos a venderlos a 1200 pesos”, y él daba los precios y Ángela Zapata escribía los precios que él estaba dando, y SCRIBE estaba de acuerdo con lo que él estaba proponiendo. Eran los precios mínimos a los que debíamos salir a vender, si se podía vender por encima pues era muy bueno, pero era como el precio piso para

⁵⁵ Folio 4255 a 4258 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 26:10.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

salir a vender. Y después NORMA quedaba en enviar un fax ratificando estos precios a SCRIBE."

En segundo lugar, corroborando la existencia de la reunión, **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica de **CARVAJAL**), en el interrogatorio de parte rendido el 4 de junio de 2015, manifestó⁵⁶:

"DELEGATURA: Señor **ÁLVARO LÓPEZ** ¿se reunió usted con los funcionarios de **SCRIBE** en el Club de Ejecutivos de la ciudad de Cali?

ÁLVARO DE JESÚS LEÓN LÓPEZ: Eh... si me reuní, pero no recuerdo así como fechas específicas, pues fue muy esporádicamente.

DELEGATURA: Podría indicar ¿cuál fue el motivo de la reunión, si recuerda?

ÁLVARO DE JESÚS LEÓN LÓPEZ: Pues hasta donde recuerdo... reuniones de... de... como del gremio, para mirar cómo estaba el dólar, reuniones de tipo social.

DELEGATURA: ¿Cuándo se refiere al gremio, a qué hace referencia? ¿**CARVAJAL** hace parte del algún gremio?

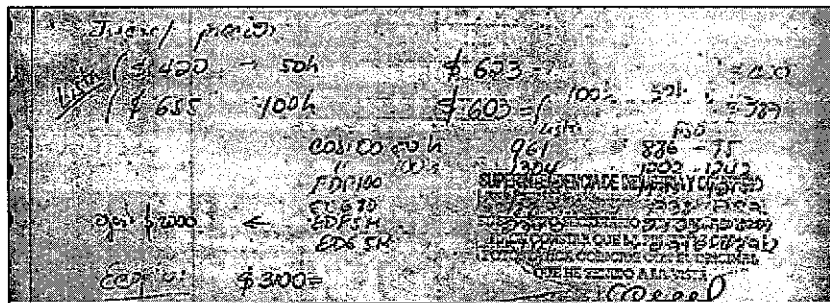
ÁLVARO DE JESÚS LEÓN LÓPEZ: Es para mirar lo que pasa en el mercado, que era lo que te comentaba ahorita, de cómo está funcionando el dólar, el papel, todo lo que tiene que ver con el tema de la temporada. Adicional, por ejemplo a nosotros nos afecta mucho el tema de la piratería, todos los que venden esos productos.

DELEGATURA: ¿Para usted cuál es su gremio?

ÁLVARO DE JESÚS LEÓN LÓPEZ: Lo que yo quise decir es todos los que tienen que ver con el tema de los cuadernos".

En tercer lugar, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), en la ratificación de la declaración del 14 de julio de 2015⁵⁷ confirmó lo manifestado por **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**). De conformidad con lo ya indicado en la presente Resolución, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** aportó al expediente copia de sus apuntes tomados en la reunión del 4 de mayo de 2012 en el Club de Ejecutivos de Cali.

Imagen parcial agenda personal ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (Gerente Comercial de SCRIBE).



Fuente: Elaboración SIC. Documento que obra a folio 1515 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente⁵⁸.

En relación con lo consignado en las notas de la mencionada agenda, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** explicó lo siguiente en la ratificación de la declaración el 14 de julio de 2015⁵⁹:

⁵⁶ Folios 4227 a 4229 del Cuaderno **CARVAJAL** Reservado No. 8 del Expediente. Minuto 24:18

⁵⁷ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 04:50 continuación ratificación 23 de julio de 2015.

⁵⁸ La imagen corresponde a un recorte tomado del documento original que reposa en el expediente en el folio 1515 del Cuaderno SIC Reservado No. 3.

⁵⁹ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 04:50 continuación ratificación 23 de julio de 2015.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

"**DELEGATURA**: Vamos a ir punto por punto de ese documento, entonces por favor ¿podríamos leer qué dice el documento? (**ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** lee el documento)

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: (...) entonces acá están los precios que ellos nos dictaron de económicos, porque en económicos no se sacaba como una lista o ellos no nos entregaban la lista, solamente nos entregaban la lista de marcas y en la reunión decían vamos a salir más o menos con estos precios y los copiábamos, y estos puntos están resumidos en el mail del 07 de mayo que lo vimos en la reunión pasada. Entonces todo está, se lo pasé a Silvio en un mail para tener, recordar que habíamos hablado en esa reunión".

En cuarto lugar, se acreditó en la Resolución Sancionatoria que después de la reunión del 4 de mayo de 2012, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) le envió a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**), vía correo electrónico, un resumen de los acuerdos sobre los precios mínimos de salida de los cuadernos del segmento intermedio y económico, conforme lo pactado con **CARVAJAL**:

Correo electrónico del 7 de mayo de 2012

De:	Angela Zapata	1340
Enviado el:	lunes, 07 de mayo de 2012 06:35 p.m.	
Para:	Silvio Castro	
Asunto:	PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012	

Puntos acordados:

- Incremento de precios Marcas temp B 2012 (2% premiun y 5% intermedia)
- No hay incremento de precios de Económico y categoría Ecoplus (Expresarte) para la temp B 2012
- Venta de discontinuados con el 35% de dcto sobre la lista de marcas
- Mantener la inversión en el cliente Panamericana para la temporada B 2012
- No pagaremos un valor adicional a la inversión por espacios adicionales en almacenes Éxito
- Reducción de impulsores para temp A 2013. Se acordó reunión en Septiembre para revisar el tema conjuntamente por punto de venta
- Subir la lista de precios de marcas de vadisa, el faro y el Grupo Gomez un 3%, con el fin de bajar el rebate.
- No volveremos a Refacturar mcía con el fin de evitar devoluciones, a Ningun cliente
- No colocaremos Económico , Ni ecoplus(expresarte) en las cadenas
- No admitiremos devoluciones Sueltas en ningún cliente
- No patrocinaremos descuentos a consumidor final en ningún cliente
- No haremos activaciones en puntos de venta con Bonos sodexho
- No admitiremos devolución total en ningún cliente
- Manifestamos nuestra preocupación por el incremento en el apgo de licencia. Quedo este punto pendiente por revisar a mediano plazo

ANGELA ZAPATA D.
Gerente Comercial
SCRIBE COLOMBIA SAS

SCRIBE
Innova. Con. Scribe.

CONFIDENCIAL

Fuente: Folio 1340 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.
(El destacado corresponde al Despacho)

Sobre este correo electrónico, **CARVAJAL** planteó nuevamente otra inverosímil tesis. Según **CARVAJAL**, este correo electrónico refleja los compromisos de una reunión interna entre dos empleados de **SCRIBE** (**ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** y **SILVIO CASTRO SPADAFORRA**). Este argumento fue descartado previamente por el Despacho, no obstante, debe reiterarse que la interpretación que **CARVAJAL** otorga al documento parte de una valoración aislada que desconoce todas las pruebas antes mencionadas. No existe ninguna posibilidad de concluir, razonablemente, que el correo electrónico corresponde a una reunión interna de **SCRIBE**, ello eventualmente podría hacerse si fuera la única prueba del cartel que existe en el expediente, lo cual es ciertamente un despropósito.

Por el contrario, se concluyó en la Resolución Sancionatoria que el correo electrónico de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) enviado el 7 de mayo de 2012 corresponde a un informe rendido a su jefe **SILVIO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) sobre los puntos acordados en la reunión con la competencia, esto es, con **CARVAJAL**, el 4 de mayo de 2012 y a la que **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) reconoció haber asistido. Si la reunión se llevó a cabo el 4 de mayo de 2012, que fue viernes, las reglas de la experiencia indican que muy probablemente el informe sobre lo sucedido en la reunión se daría en los próximos días laborales, como en efecto sucedió el lunes hábil inmediatamente siguiente, esto es, el 7 de mayo de 2012, fecha en la que como se vio fue enviado el informe que incluye como punto acordado "No admitiremos devoluciones Sueltas (sic) en ningún cliente".

Adicionalmente, en el correo electrónico del 25 de mayo de 2012 enviado por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**), con asunto "PROVISIÓN PARA ECONÓMICO TEMP A 2013", se

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

anuncia el envío de "un cuadro con los precios de los cuadernos económicos **que se convinieron en la reunión de Cali para la temp B 2012**". En el expediente está probado que las oficinas de **SCRIBE** quedan en Medellín, razón por la cual si la tesis de **CARVAJAL** fuera cierta, ¿qué explicación existe para que la reunión entre dos personas de **SCRIBE** (**ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** y su jefe **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA**) se realizara en Cali? Claramente ninguna, sino que por el contrario, que la reunión mencionada por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) corresponde precisamente a la celebrada con **CARVAJAL**:

Correo electrónico del 25 de mayo de 2012

De: Angela Zapata
Enviado el: viernes, 25 de mayo de 2012 05:56 p.m.
Para: Silvio Castro
Asunto: PROVISIÓN PARA ECONÓMICO-TEMP A 2013

Hola Silvio,
Te adjunto cuadro con los precios de los cuadernos económicos que se convinieron en la reunión de Cali para la temp B 2012.

La diferencia entre el precio LISTA y el precio VENTA mas alto es del 5%.
La diferencia entre el precio LISTA y el precio PISO es del 8%.

Asumiendo que estos precios se mantengan para la temporada A 2013 y dependiendo del precio al que definamos facturar debemos provisionar el 5% o el 8%.

Quedo atenta.

SAP	MOTIVO	CATEGORÍA	REF	PRECIO LISTA	PRECIO VENTA	PRECIO PISO	VENTA/LISTA	PISO/LISTA
30212561	Q'NOTA	ECONÓMICO	GP550-1	\$ 420	\$ 400	\$ 387	-5%	-8%
30212562	Q'NOTA	ECONÓMICO	GP550-2	\$ 420	\$ 400	\$ 387	-5%	-8%
30212563	Q'NOTA	ECONÓMICO	GP5100-1	\$ 655	\$ 623	\$ 603	-5%	-8%
30212564	Q'NOTA	ECONÓMICO	GP5100-2	\$ 655	\$ 623	\$ 603	-5%	-8%
302125723	Q'NOTA	ECONÓMICO	CGS 100-1	\$ 1.304	\$ 1.242	\$ 1.202	-5%	-8%
302125724	Q'NOTA	ECONÓMICO	CGS 100-2	\$ 1.304	\$ 1.242	\$ 1.202	-5%	-8%
30212556	Q'NOTA	ECONÓMICO	EG580-1	\$ 1.887	\$ 1.797	\$ 1.738	-5%	-8%
30212557	Q'NOTA	ECONÓMICO	EG580-2	\$ 1.887	\$ 1.797	\$ 1.738	-5%	-8%
30212554	Q'NOTA	ECONÓMICO	EP5100-3	\$ 1.276	\$ 1.215	\$ 1.175	-5%	-8%
30212555	Q'NOTA	ECONÓMICO	EP5100-2	\$ 1.276	\$ 1.215	\$ 1.175	-5%	-8%
30212559	Q'NOTA	ECONÓMICO	EP55M-1	\$ 2.740	\$ 2.609	\$ 2.523	-5%	-8%
30212580	Q'NOTA	ECONÓMICO	EP55M-5	\$ 2.740	\$ 2.609	\$ 2.523	-5%	-8%
30212558	Q'NOTA	ECONÓMICO	EG55M-2	\$ 5.114	\$ 4.870	\$ 4.710	-5%	-8%

Fuente: Folio 1468 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

Este correo remite "un cuadro con los precios de los cuadernos económicos que se convinieron en la reunión de Cali para la temp B 2012". **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) explicó en su declaración en qué consistía el mencionado cuadro de precios:

"ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: En mis notas, en mi cuaderno, en el tema de cuaderno económico, definíamos en la reunión un precio de salida. Entonces muy seguramente este precio que estoy colocando, precio que se convino con **CARVAJAL**, debe ser el que tengo anotado en mis notas en la reunión de mayo 4. En mayo 4 acuérdate que nos reunimos, y yo copié los precios de salida, entonces yo ya le hice un cuadrito organizado, diciéndole a Silvio, "esos son los precios de salida", vuelvo y te digo, en cuaderno económico tratábamos de que no nos, no vender más abajo, y el cliente te cañaba mucho, y el importado llegaba, entonces en la reunión se decía, ellos decían, "nosotros vamos a salir con este precio", entonces nosotros decíamos "bueno, nosotros nos vamos a pegar y no vamos a vender por debajo". Pero siempre se sabe que en una temporada en cuaderno económico sale a un precio y termina en otro. Entonces yo le estoy diciendo ahí a Silvio, estos son los precios de salida que nos dijeron, pero provisionemos un descuento internamente en la compañía porque seguramente el precio va a bajar."

Sobre las anteriores pruebas, **CARVAJAL** sostuvo en su recurso de reposición que el cuadro no incluye las referencias utilizadas para sus productos. Así mismo, afirmó que **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), sostuvo que no hubo ningún acuerdo de precios. Adicionalmente, afirmó que la competencia en el sector económico hace poco creíble un acuerdo, lo cual se desprende de la declaración de **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Ex Gerente de Ventas de **KIMBERLY**).

Al respecto, debe indicarse que los argumentos de **CARVAJAL** no pueden ser acogidos por el Despacho en tanto, nuevamente, parten de valoraciones amañadas, sesgadas y aisladas de las pruebas. En efecto, en cuanto a las referencias, lo más lógico es que pertenezcan a **SCRIBE** por ser un correo en que **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) le reporta a su jefe expresamente los precios que se pactaron en la reunión con la competencia, no tendría

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

ningún sentido que incluyeran las referencias de **CARVAJAL**, como quiera que con las de **SCRIBE** era suficiente para llevar el acuerdo a la práctica. En cualquier caso, no queda duda que las referencias corresponden a los cuadernos económicos y relacionan los precios acordados en la reunión en Cali con **CARVAJAL**, pues así se desprende claramente del contenido del correo.

Por otra parte, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), nunca afirmó que no hubiera existido un acuerdo cartelista respecto de los cuadernos del segmento intermedio y económico, lo que manifestó es que en este segmento se presentaban dificultades para cumplir los acuerdos cartelistas, aspecto que ya se ha dicho, hace parte de la ejecución del acuerdo y no propiamente de su configuración o celebración. Finalmente, en cuanto a la declaración de **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Ex Gerente de Ventas de **KIMBERLY**), simplemente debe indicarse que resulta absolutamente impertinente respecto de los hechos que se vienen analizando, por cuanto esta persona para el año 2012 ya se había retirado de **KIMBERLY**, no laboró con **SCRIBE** y por lo tanto, no tuvo conocimiento de la reunión del 4 de mayo de 2012 ni del acuerdo cartelista para la fijación de precios de los cuadernos intermedios y económicos entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**.

Pero aún en el caso hipotético de que a estas alturas todavía quedara alguna duda sobre la existencia del cartel empresarial, las pruebas continúan. Se encuentra acreditado que **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) presentó un reporte de la reunión del 4 de mayo de 2012 a **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**). Así, mediante correo electrónico del 10 de noviembre de 2012⁶⁰, **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** le informó a **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** lo acordado en el marco del cartel empresarial, para preparar la reunión que este último sostendría con **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**):

Correo electrónico del 10 de noviembre de 2012

De:	Silvio Castro
Enviado el:	sábado, 10 de noviembre de 2012 08:23 a.m.
Para:	Antonio Martinez
Categorías:	01 A Mtz Baez

Hola Antonio

Datos reunion Gladys

- Desde Abril a la fecha hemos sostenido dos reuniones con ellos, este Martes tendremos otra, a la que asistire en compañía de Angela y Maria V
- Hemos compartido y acordado condiciones para clientes, y posiciones innegociables frente al mercado, estilo venta en consignación Exitó.
- Pese a que habíamos definido precios en todos los segmentos, hemos visto que nuestros amigos han bajado el del segmento Economico, nunca nos llamaron a contarnos que lo iban a hacer, despues de algunos negocios perdidos los llame, y aceptaron que lo habian hecho en respuesta principalmente a los nuevos productores locales, como te mencione nosotros al momento hemos reaccionado a esto de forma muy localizada.
- Me estan reclamando por que SCRIBE esta bajando el precio del segmento medio, aunque lo hemos hecho en un cliente, los amigos lo hicieron primero y en muchos mas.
- tambien en la venta del discontinuado han reclamado por nuestro precio, y en verdad aqui si nos hemos movido mas agresivamente de lo acordado, como sabes nos sobro mucha mercancia ya discontinuada y no puedo darme el lujo de guardarla en la bodega, no con mi problema de flujo, sin embargo esto sucedio en el mes de Septiembre principalmente, a la fecha estamos en línea con lo acordado.

en General creo que pese a escaramuzas de lado y lado, normales para este tipo de acuerdos, el tema ha funcionado, creo que seria peor no sentarnos

En lo que si quiero pedirte que hagas énfasis, es en el tema de los acuerdos que tenemos en el segmento PREMIUM, sentimos que en este segmento los acuerdos realizados han sido tremendamente provechoso para ambos, listas unificadas en todos los canales y NO promociones de fin de semana en las cadenas, entre otros, han sido muy importantes, esto debemos mantenerlo a como de lugar, con nuestro compromiso de cumplirlos al pie de la letra.

Alguna Preguntas:

- ¿ La venta de Propal?
- ¿Por que se fueron de Brasil?

Quedo atento a lo que necesites

Saludos

Silvio

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
SECRETARÍA GENERAL AD-HOC
ESTADO DE QUINDÍO QUE LE INTERINA CON LA
FOTOCOPIA DE LA NOTICIA DE LOS CONTRATOS
QUE SE HAN ENDO A LA VISTA
[Firma]
SECRETARÍA GENERAL AD-HOC

Fuente: Folio 1211 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.
(El destacado corresponde al Despacho)

Por su parte, **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) explicó en la audiencia de ratificación de su declaración el 17 de junio de 2015⁶¹ sobre el correo anterior:

⁶⁰ Folio 1211 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

⁶¹ Folios 4259 a 4261 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 29:31

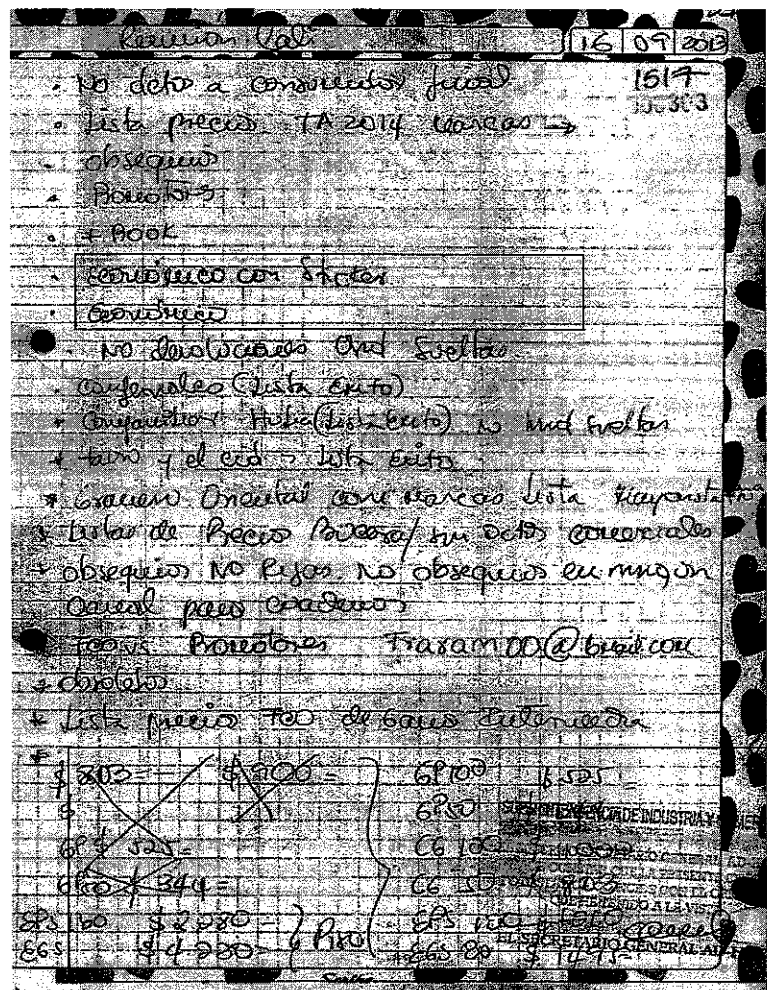
"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

"**DELEGATURA:** Por favor explíquenos brevemente el contenido de ese e-mail.

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: Antonio Martínez era mi jefe, era el CEO de SCRIBE en México, el Gerente General de SCRIBE en México y era también mi jefe, nuestro en Colombia, y Antonio había dicho unos días antes que iba a sostener una reunión con Gladys Regalado. Que iba a encontrarse con Gladys Regalado en México, que iban a conversar, entonces que le contara y lo contextualizara de qué es lo que hacemos en Colombia, qué es lo que estaba pasando y qué quería que él le preguntara o enfatizara a la señora Gladys regalado, y por eso envíe este resumen de lo que se había hecho en Colombia."

En la misma línea cartelista, en la Resolución Sancionatoria se demostró que **KIMBERLY** y **CARVAJAL** se reunieron nuevamente el 16 de septiembre de 2013 con el fin de fijar los precios mínimos de los cuadernos para escritura dentro del segmento económico e intermedios para la siguiente temporada escolar B2014. En dicha reunión, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) nuevamente tomó apuntes sobre lo pactado, los cuales fueron allegados al expediente.

Imagen agenda personal **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)



Fuente: Documento que obra a folio 1517 del Cuaderno SIC Reservado No. 3.
(El destacado corresponde al Despacho)

En la Resolución Sancionatoria se resaltó que en el anterior documento puede evidenciarse que **CARVAJAL** y **SCRIBE** acordaron que los cuadernos del segmento "económico con sticker y económico" tendrían unos precios piso para los cuadernos de 50, 80 y 100 hojas. De lo anterior, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) en declaración del 22 de agosto del 2014⁶², explicó:

"**ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO:** "lista de precios Francisco de gama intermedia", aquí está, aquí está, aquí debe estar, por el otro lado de la hoja decía, que sí se pactó. Y esto eran los precios de salida del económico.

⁶² Folio 1036 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 1:17:10, segundo audio.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

DELEGATURA: *¿Esos fueron los precios que se pactaron entre CARVAJAL y SCRIBE respecto de la temporada que seguía?*

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: *Ellos nos informaban los precios de salida del económico. Eso no es marcas, eso es económico. “¿A ver, ustedes a cómo van a salir?”, “nosotros vamos a salir a esto para que ustedes no se bajen. Ustedes bien poquito que venden y lo van a vender bien barato, estos son los precios a los que nosotros vamos a vender”, entonces nosotros anotábamos juiciositos.”*

Sobre esta reunión **CARVAJAL** planteó en su recurso de reposición que los testimonios demuestran que existieron reuniones pero que no hubo acuerdo cartelista. En particular, citó la declaración de **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**), cuando afirmó: *“...pero en realidad y en la ejecución nunca se cumplían los acuerdos de precios...”*. Este argumento de **CARVAJAL** tampoco es aceptable, dado que la reunión del 16 de septiembre de 2013 no fue demostrada con la declaración de **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) y en cualquier caso, si así hubiera sido, dicha declaración de ninguna forma puede interpretarse en el sentido de que se hubiera negado la existencia del acuerdo cartelista, pues realmente lo reconoció y se refirió a su grado de cumplimiento, que es un tema diferente. Se reitera, una cosa es pactar un cartel empresarial y otra es tener dificultades o “escaramuzas” —como lo llama un declarante- en su cumplimiento.

Finalmente, y pese al extenso material probatorio previamente reseñado que demuestran las reuniones del 4 de mayo de 2012 y del 16 de septiembre de 2013, los compromisos anticompetitivos adquiridos en ellas y, en el caso de la primera, su ejecución por parte de **CARVAJAL** y **SCRIBE**, en su recurso de reposición **CARVAJAL** sostuvo, nuevamente, que las reuniones no existieron y que no se logró demostrar la existencia de ningún acuerdo cartelista.

Al respecto, **CARVAJAL** indicó que no se tuvo en cuenta que **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**), **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA** (Gerente Mercadeo Región Andina **CARVAJAL**) y **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina **CARVAJAL**) y **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica **CARVAJAL**), negaron la existencia del acuerdo cartelista. Finalmente, **CARVAJAL** indicó que el perito economista **RAÚL JOSÉ BUITRAGO ARIAS** fue claro en explicar las razones por las que, supuestamente, no existió ningún cartel empresarial.

Sobre la anterior argumentación, deben realizarse varias precisiones. En primer lugar, en la Resolución Sancionatoria fueron valoradas íntegramente las declaraciones de estas personas, que tienen la calidad de investigados y no de testigos, incluso, en este mismo acto administrativo fueron objeto de análisis por parte del Despacho, luego no es cierto que fueron pasadas por alto como lo afirmó **CARVAJAL**. En segundo lugar, estas declaraciones se destacaron por ser contradictorias, vagas, imprecisas e incluso mentirosas, como en el caso, entre otros, de **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina **CARVAJAL**) quien en un primer momento negó las reuniones con la competencia, posteriormente las aceptó y finalmente las volvió a negar, a pesar que todas las reuniones fueron plenamente demostradas. Convenientemente los declarantes funcionarios de **CARVAJAL** no recordaron haberse reunido con **KIMBERLY** o **SCRIBE** y en los pocos casos en que lo hicieron, no recordaban la existencia de los acuerdos anticompetitivos, pese a la existencia de múltiples correos electrónicos, listas de precios y declaraciones que acreditaron de forma directa la realización de las reuniones, los acuerdos para fijar los precios e incluso su ejecución. Nunca recordaron reuniones cartelistas, solo encuentros sociales, por demás plácidos, gratos e inanes de cara al régimen de protección de la libre competencia económica.

De otra parte, en relación con el dictamen pericial de **RAÚL JOSÉ BUITRAGO ARIAS**, quien realizó un estudio de mercado de los cuadernos para escritura, debe recordarse que en la Resolución Sancionatoria se descartaron los argumentos de análisis económico teniendo en cuenta la abundante existencia de pruebas directas que acreditaron la existencia y ejecución del cartel empresarial para fijar los precios de los cuadernos para escritura en Colombia. Sin perjuicio de lo anterior, más adelante en el presente acto se analizarán en detalle estos argumentos.

En conclusión, **CARVAJAL** pretende que únicamente con el dicho contradictorio, sesgado, impreciso, poco creíble y hasta mentiroso de algunos de sus funcionarios, se desvirtúen todas las pruebas que se expusieron en la Resolución Sancionatoria y que en el presente acto administrativo han sido reseñadas de nuevo, las cuales son coincidentes en demostrar plenamente, sin lugar a ninguna duda, la existencia de un cartel empresarial para fijar los precios de los cuadernos para escritura, con seguridad uno de los más escandalosos en el ámbito empresarial en Colombia.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

5.2.3.5. Se demostró que CARVAJAL y SCRIBE establecieron conjuntamente políticas de no descuentos a consumidor final

Aparte de competir reduciendo precios, los participantes de un mercado en libre competencia (no cartelizado) buscan obtener o mantener clientes a través de promociones, descuentos, obsequios y otras prebendas a los consumidores y clientes, que al final se traducen también en una reducción del precio. De tal suerte, resulta del total interés de un cartel empresarial de precios como el que acá se investigó, propender porque sus miembros no intenten cautivar a sus consumidores mediante el ofrecimiento de promociones, descuentos u obsequios, pues de esta manera se truncaría el propósito del cartel empresarial.

Esta circunstancia no fue ajena al cartel empresarial desarrollado por **CARVAJAL, KIMBERLY y SCRIBE**, pues se encontraron diversas pruebas en el expediente que demuestran que **CARVAJAL** y los otros miembros del cartel empresarial no solo fijaron directamente los precios de los cuadernos para escritura en el mercado colombiano, sino que también se cartelizaron para fijar indirectamente los precios de los cuadernos a través de un acuerdo ilegal para eliminar la competencia en promociones o descuentos a clientes y consumidores.

Al respecto, **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica de **SCRIBE**), mediante declaración juramentada rendida el 20 de noviembre de 2014, dio cuenta de los términos de dicho acuerdo anticompetitivo, los cuales fueron establecidos en una reunión entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** celebrada en Bogotá en septiembre de 2011:

“Ahora bien, entrando en materia, a continuación redacto lo más detallado posible la reunión que tuve con la gente de GRUPO CARVAJAL en la Ciudad de Bogotá en Colombia en la segunda semana del mes de Septiembre de 2011.

El motivo por el cual realicé un viaje a esta ciudad fue para participar en el lanzamiento de la Temporada Escolar 2012 de Scribe en este país. El viaje fue de lunes a jueves y durante este viaje participé en diversas reuniones, entre ellas, una reunión con el Director Comercial para Zona Andina de GRUPO CARVAJAL; Jairo Nel Hernández adicional al Director de Canal Moderno y Gerente de Cadenas y otra persona que no recuerdo su nombre. Por parte de Grupo Papelero estábamos Juan José Orozco, Director Comercial. Jorge Barrera, Gerente General de Scribe Colombia, Ángela Zapata, Gerente de Cadenas, María Virginia Cabal, Gerente de Mercadeo y su servidor

(...)

*El motivo de dicha reunión fue platicar sobre la situación puntual del mercado colombiano y cómo se veía la entrada de los competidores chinos e importadores; principalmente para el mercado económico. Siendo el mercado colombiano un mercado valorizado, **era clave que cuidara el precio promedio, evitando que este se abaratara** y que este tipo de productos entrara a las cadenas comerciales. Al tener solo 2 cadenas principales en este país (El Éxito y Carrefour) era clave cuidar este canal **evitando una guerra de precios** así como ratificar el no abrir la puerta a este tipo de productos y proveedores económicos. **Entre los acuerdos generados estuvo el no participar en descuentos de precios en productos valorizados adicional a no pagar nada por piso de venta (exhibiciones adicionales) ya que esto se contemplaba en los márgenes ofrecidos a las cadenas***

(...)

Las anteriores afirmaciones fueron ratificadas por el declarante en audiencia realizada el 3 de julio de 2015⁶³, en la que confirmó lo pactado por las empresas cartelistas en relación con evitar una guerra de precios y no competir en promociones en favor del consumidor:

“DELEGATURA: *De esa reunión que usted nos comenta que asistió, ¿llegaron a algún acuerdo con su competidor en ese momento, con ese competidor que usted reconoce?*

FERNANDO RINCÓN DE VELASCO: ***Sí, el acuerdo fue precisamente no entrar en una competencia de precios, en una guerra de precios, no competir en promociones de descuentos o de productos sin costo, o sea tres por dos, dos por uno, cosa que precisamente va directa contra una afectación de la afectación del precio público*** *y abre abriría las puertas al mercado informal y al mercado chino, principalmente para el negocio que le llamábamos canales, que son los canales de autoservicio y cadenas, el canal que no*

⁶³ Folio 4511 a 4514 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 12:53.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

recuerdo como se llama en Colombia, en México es mayorista, ya estaba inundado de todos los productos importados, pero el canal de cadenas no teníamos esas marcas, estaba solo la marca propia de la respectiva de cadena y la marca de CARVAJAL y las marcas de SCRIBE, el acuerdo fue no entrar en esa guerra de precios, no juguemos en promociones de descuento para evitar esta guerra, esa fue la plática".

Como puede observarse de la declaración citada, la reacción de **SCRIBE** y **CARVAJAL** frente al perjuicio que significaba para sus intereses y desempeño económico la competencia intensa en el mercado de cuadernos en Colombia, traducida en precios cada vez más bajos ("*guerra de precios*") y en la utilización de promociones dirigidas al consumidor para atraer o retener clientes, fue llegar a un acuerdo que precisamente tuvo por objeto "**no entrar en una competencia de precios, en una guerra de precios, no competir en promociones de descuentos o de productos sin costo**".

Al respecto, debe tenerse presente que precisamente estas variables que los cartelistas pretendieron limitar (precios y prebendas al consumidor final), son en esencia el efecto del juego de la libre competencia económica en un mercado en el que se propende por el bienestar de los consumidores y la eficiencia económica, por lo que dicha conducta debe castigarse con máxima severidad, máxime si se tiene en cuenta que el producto afectado (cuadernos para escritura) está destinado en su mayor parte a la población escolar infantil en Colombia.

Por lo anterior, el inverosímil argumento de **CARVAJAL** manifestado en su recurso de reposición en relación a que la declaración de **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) no puede tenerse como prueba porque el testigo señaló posteriormente que el acuerdo no se respetó, debe rechazarse porque el objeto anticompetitivo del acuerdo entre los investigados fue delimitado claramente en la reunión mencionada, según lo relatado por **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**), lo cual comporta en sí misma una prueba fehaciente de la ilegalidad de la conducta de los investigados.

Ahora, se reitera que el argumento de **CARVAJAL** de que los acuerdos cartelistas nunca llegaron a consumarse, o que jamás habrían tenido un efecto en el mercado nacional no puede ser de recibo, en tanto que tal y como quedó demostrado, independientemente de la consumación de los acuerdos anticompetitivos entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, es claro que el acuerdo cartelista al que llegaron los investigados en este caso tuvo el objeto y el efecto de fijar una política de no otorgar descuentos al consumidor final, lo cual es suficiente para reprochar contundentemente esta corrupta conducta empresarial.

No obstante lo anterior, el Despacho debe poner de presente que en el expediente obran pruebas de que, contrario de lo afirmado por **CARVAJAL** en su recurso de reposición, el acuerdo para no competir en promociones y obsequios al consumidor no solo fue puesto en marcha por los investigados, sino que fue cumplido a cabalidad según lo indicó el Gerente General 2010 - 2012 **KIMBERLY - SCRIBE**, **JORGE BARRERA CASTRO**, en el correo electrónico del 15 de diciembre de 2011 que envió a **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) con asunto "*Semana 12-16 Dic/11*":

ESPACIO EN BLANCO

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Correo electrónico del 15 de diciembre de 2011

From: Antonio Martínez Baez Prieto
 Sent time: 12/15/2011 09:02:33 PM
 To: Jorge Barrera <jorge.barrera@scribe.com.co>
 Subject: RE: Semana 12-16 Dic/11

56A
 1180

Gracias Jorge.

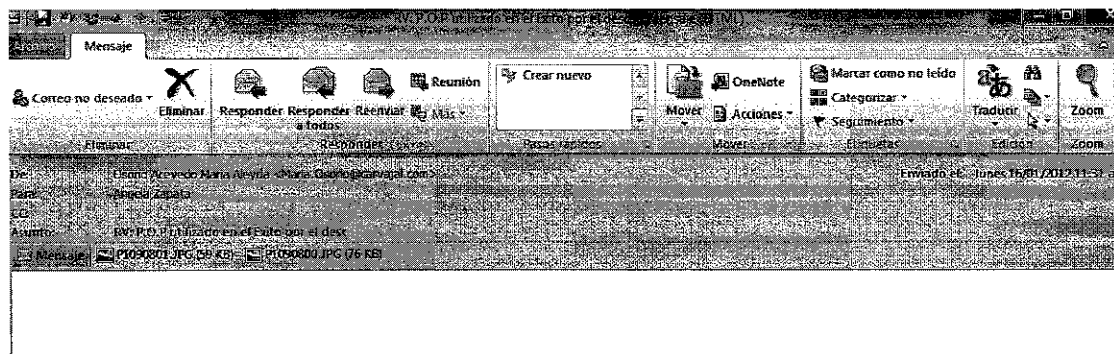
Mañana estaré fuera de la oficina así es que hablamos el lunes. Si no resolviste lo del cash flow con Robert hoy, tendrán que hacerlo mañana ustedes.

Tu comentario penúltimo de la sección de Comercial y Mercadeo esta fuera de orden. No lo hagas.

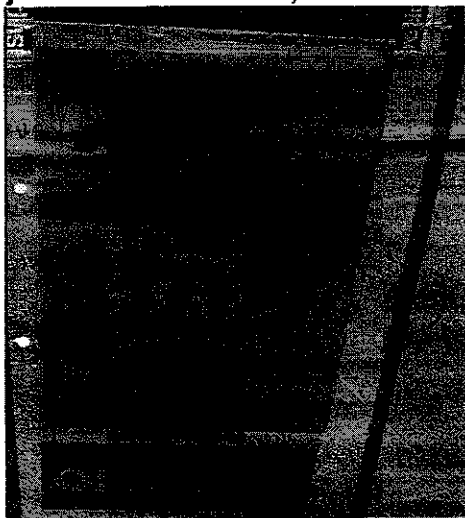
AMB

Fuente: Folio 1180 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.
 (El destacado corresponde al Despacho)

En el expediente obra prueba adicional que respalda la configuración del acuerdo cartelista de no descuentos a consumidor final concertado entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, entre ellas, el correo electrónico de **MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO** (Gerente Marca Mercadeo Global de **CARVAJAL**) a **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) del 16 de enero de 2012⁶⁴, con asunto "RV: P.O.P utilizado en el Éxito por el desc", en el que la citada Gerente Marca Mercadeo Global de **CARVAJAL**, con el fin de asegurarle a su co-cartelista que estaba cumpliendo el acuerdo de no descuentos, envía a la Gerente Comercial de **SCRIBE** una fotografía tomada en un establecimiento de Almacenes Éxito, en la que se observa que los descuentos ofrecidos por la cadena a los colores no aplican para la marca de **CARVAJAL** (Norma):

Correo electrónico del 16 de enero de 2012

Adjunto: "P1090801.JPG; P1090800.JPG"



Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC
 (El destacado corresponde al Despacho).

⁶⁴ Folios 1212 y 1213 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

El contenido del anterior correo electrónico y su imagen adjunta fue explicado por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) durante su ratificación de declaración del 14 de julio de 2015⁶⁵, así:

"DELEGATURA: En este momento de la diligencia Ángela el despacho va ponerle de presente algunos correos electrónicos que se encuentran en el expediente, el Despacho le coloca de presente el correo citado a folio 1215 de la carpeta SIC reservada No.2 y le da unos segundos para que usted pueda leer el correo electrónico.

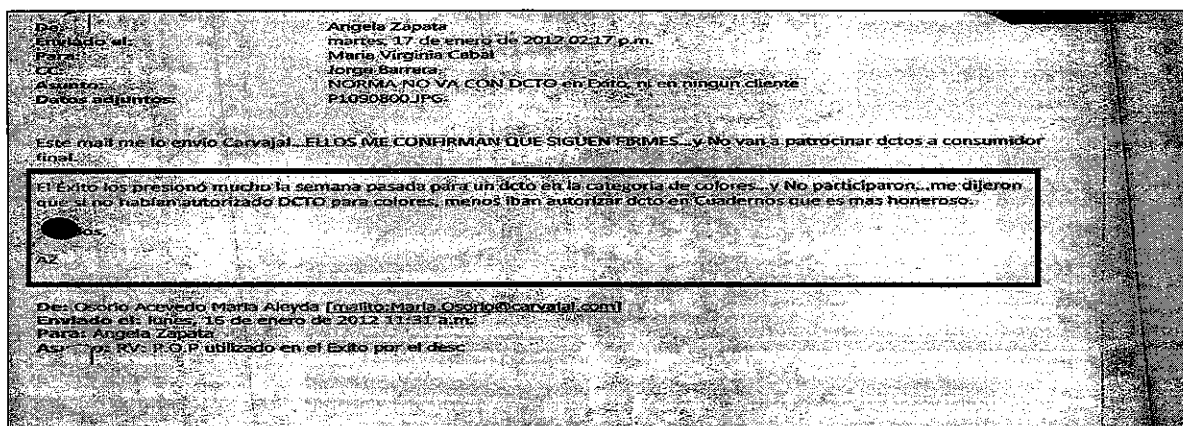
ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: (lee el correo)... abajo está el mail reenviado y la foto que adjuntó María Aleida Osorio, del 16 de enero con foto adjunta, la foto adjunta era una foto donde estaban un anuncio del punto de venta del Éxito, todos los colores con el 20% y 10% de descuento efectivo en caja válido hasta el 14-15 de enero no aplica para la marca norma, no aplica la marca norma.

DELEGATURA: ¿Podría Ángela explicarle a este Despacho el contenido del email?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Ok, cuando nosotros nos reunimos en el 2011, septiembre de 2011, nosotros habíamos definido en la reunión que no íbamos a patrocinar descuentos a consumidor final, patrocinarle a nuestros clientes descuentos al consumidor final, el Éxito o cualquier cadena llamaba y decía bueno, este fin de semana vamos a ir los cuadernos con descuentos, su competidor ya va a participar, ustedes también van a participar? Entonces habíamos llegado a la conclusión en la reunión que los almacenes, nos mentían y nos decían, a NORMA le decían que nosotros íbamos a participar con descuento y a nosotros nos decían que NORMA, entonces nos dimos cuenta que nos estaban manipulando, los clientes de almacenes de cadena y llegamos al convenio o al compromiso de que si algún almacén de cadena nos llamaba en plena temporada y nos decía este fin de semana ustedes van a dar descuento en cuadernos la respuesta era no, entonces a mí me llamó en enero almacenes Éxito y Eliana muy seguramente y me dijo este fin de semana su competidor va con descuento ¿usted va a ir? Entonces yo inmediatamente llamé a María Aleida que era la que estaba manejando el tema porque Francisco ya se había retirado y le dije María Aleida me está llamando el Éxito a decirme que ustedes van con descuento este fin de semana, me dijo te lo juro, no vamos con descuento es más te voy a mandar ya un mail con una foto donde vas a ver que también nos pidieron descuentos en colores, nosotros en ese momento no teníamos colores, te voy a mandar un mail una foto donde vas a comprobar que este fin de semana hubo descuento en colores y nosotros no participamos, si no participamos en colores menos vamos a participar en cuadernos, entonces no vayas a decir que sí y efectivamente le creímos y pues ninguno de los dos participó, pero en ese momento nosotros no teníamos colores."

Por su parte, en el correo electrónico del 17 de enero de 2012⁶⁶, con asunto "**NORMA NO VA CON DCTO en Éxito, ni en ningún cliente**" y adjunto "**P1090800.JPG**", **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) le informa a **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) y a **JORGE BARRERA CASTRO** (Gerente General 2010-2012 **KIMBERLY -SCRIBE**) sobre las pruebas enviadas por **CARVAJAL** para asegurar que continuaba "firme" en el acuerdo de no dar descuentos, señalando que si no autorizaron descuentos para colores ante la presión de El Éxito, menos iban a autorizar descuentos en cuadernos que era incluso más oneroso:

Correo electrónico del 17 de enero de 2012



⁶⁵ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno Scribe Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 02:09 segundo audio.

⁶⁶ Ibidem.

Fuente: Folio 1215 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente
(El destacado corresponde al Despacho)

Como puede observarse, los correos electrónicos expuestos y la fotografía enviada por **CARVAJAL** se configuran como una prueba más de la ejecución del acuerdo cartelista entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** para no dar descuentos al consumidor final y, más aun, es prueba del seguimiento realizado por los cartelistas al cumplimiento de lo pactado y de sus esfuerzos para demostrar que dicho acuerdo se mantenía, incluso bajo la presión ejercida por las grandes cadenas de supermercados para que ofrecieran descuentos.

Frente a esta evidencia, **CARVAJAL** en su recurso de reposición se limita a manifestar que la misma no puede tenerse en cuenta como prueba de un acuerdo cartelista en la medida que comprende un producto que no pertenece al mercado investigado.

Al respecto, el análisis del correo electrónico mencionado y la fotografía que contiene no dejan ninguna duda al Despacho de que se trata de una de las varias pruebas que acreditan la existencia y ejecución del acuerdo cartelista entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** para no dar descuentos. El argumento de **CARVAJAL** debe ser rechazado toda vez que, como se ha repetido en varias oportunidades en la presente resolución, **CARVAJAL** no puede pretender que el Despacho fundamente su decisión en una valoración fragmentada e individual de las pruebas obrantes en el expediente, teniendo en cuenta que el sistema jurídico colombiano prevé como principio esencial del análisis probatorio la valoración en conjunto de la prueba, mediante la aplicación de la sana crítica y las reglas de la experiencia, principio que también debe predicarse en el ejercicio de la labor de la una autoridad administrativa como la Superintendencia de Industria y Comercio.

Así bien, debe reiterársele a **CARVAJAL** que la existencia y ejecución del ilegal acuerdo cartelista al que llegó con su competidor para no dar descuentos al consumidor final, no está demostrado en la presente investigación únicamente con la fotografía que muestra que **CARVAJAL** no permitía descuentos en colores –lo cual ya se demostró que obedecía al esfuerzo de **CARVAJAL** por asegurar a **SCRIBE** que estaba respetando el acuerdo y no daba ningún tipo de descuentos–, sino en numerosas pruebas adicionales como las expuestas anteriormente: (i) declaración de **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica de **SCRIBE**); (ii) correos electrónicos cruzados entre **JORGE BARRERA CASTRO** (Gerente General 2010-2012 **KIMBERLY - SCRIBE**) y **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**); (iii) declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**); (iv) correo electrónico entre **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) y **JORGE BARRERA CASTRO** (Gerente General 2010-2012 **KIMBERLY -SCRIBE**)– y las que se presentan a continuación.

En efecto, obra en el expediente el siguiente correo electrónico con asunto "*RV: Informe de vtas Exito (sic) a Enero 16*" del 17 de enero de 2012⁶⁷, enviado por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) a **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**), con copia a **JORGE BARRERA CASTRO** (Gerente General 2010-2012 **KIMBERLY - SCRIBE**), en el que se observa con claridad que la investigada indicó a los funcionarios que toda vez que **CARVAJAL** seguía "firme" en el acuerdo cartelista de no dar descuentos, **SCRIBE** prefería hacer lo propio "por el bien de la categoría":

ESPACIO EN BLANCO

⁶⁷ Folio 1182 Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Correo electrónico del 17 de enero de 2012

From: Angela Zapata <fo=scribemailou=exchange administrative group (fydibohf23spdlt)/cn=recipients/cn=c00002>
 Sent time: 01/17/2012 11:42:45 AM
 To: María Virginia Cabal <mariavirginia.cabal@scribe.com.co>
 Cc: Jorge Barrera <jorge.barrera@scribe.com.co>
 Subject: RV: Informe de vias Éxito, a Enero 16

567
1182

Hola María,
 Ayer estuve reunida con almacenes Éxito...y están muy preocupados con nuestra evacuación a la fecha...vamos decreciendo un 25% en unidades y un 27% en pesos.

Considero que el decrecimiento se esta dando por la falta de producto y el incumplimiento en las entregas (reducimos los días de evacuación)...pero principalmente porque este año definimos No hacer Descuentos a consumidor final, lo que esta afectando nuestra rotación.

Nuestra competencia Norma sigue firme en No dar descuentos...considero que debemos permanecer firmes por el bien de la categoría... ganar Share vendiendo barato, es muy fácil.

Si están de acuerdo, vamos a reforzar con algo de obsequios...y continuar dando la pelea en los puntos de venta....pero seguramente vamos a decrecer al interior de este cliente.

Saludos.

AZ

Fuente: Folio 1182 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.
 (El destacado corresponde al Despacho)

Respecto del anterior correo electrónico, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) en su declaración del 22 de agosto de 2014⁶⁸, manifestó lo siguiente:

"DELEGATURA: ¿Qué fin tiene haber aportado este correo al expediente?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Era confirmar que nosotros efectivamente teníamos un acuerdo de no patrocinarle a las cadenas los descuentos para el consumidor final. O sea, si querían llevar tráfico a la cadena, que la llevaran, que el sacrificio lo hicieran ellos y no nosotros. Entonces básicamente era yo diciéndole a la gerente de mercado, aunque vamos decreciendo por nuestras malas entregas porque el paso de sistema acá, cuando salimos de Kimberly, salimos en noviembre del 2011, nos desligamos del sistema de ellos, y empezó la temporada en diciembre, empieza uno a entregar la mercancía a los clientes, y el SAP nos jugó una muy mala pasada y nos escondía la mercancía. Entonces las entregas de nosotros fueron muy malas. Entonces yo ahí le digo que aunque vamos decreciendo considero que es más que todo por las entregas y que básicamente el Éxito nos estaba presionando de que diéramos descuentos como los habíamos dado, se acuerdan que les dije ahorita que en enero de 2011 Norma se había asustado y había dado descuentos y nosotros también, pero ya habíamos dicho en la reunión cuando estuvo Fernando Rincón, "no demos descuentos, no se asusten, en esta temporada no demos descuentos", entonces esa es pues la siguiente temporada, entonces yo le digo "pues es mejor continuar con el acuerdo que tenemos con ellos, no patrocinemos descuentos porque lo que va a pasar es que vamos a perder".

Frente al correo electrónico en mención, **CARVAJAL** señaló, insólitamente, en su recurso de reposición que el mismo solo se trata de "un correo electrónico en el que la señora Ángela Zapata de Scribe informa a una colega lo que está sucediendo en el mercado y comenta la posición de la competencia, sin hacer referencia a ningún tipo de acuerdo".

Pues bien, nótese que el argumento de **CARVAJAL** omite deliberadamente que, si bien no se menciona expresamente que existe un acuerdo cartelista de no descuentos entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, otras pruebas obrantes en el expediente dan cuenta con suficiencia que dicho acuerdo cartelista no solo existe, sino que es ejecutado y cumplido a cabalidad por las partes. De lo anterior se advierte que **CARVAJAL**, de nuevo, pretende que se valoren individualmente las pruebas obrantes en el expediente, en un esfuerzo infructuoso para negar un acuerdo cartelista que es a todas luces evidente.

En este sentido, para este Despacho no puede ser de recibo bajo ningún punto de vista que las afirmaciones realizadas en el correo electrónico citado constituyan simplemente una charla informal sobre la "posición de la competencia", como pretende hacerlo ver **CARVAJAL** en su recurso de reposición, pues a todas luces lo que demuestran dichas afirmaciones es que **SCRIBE** concebía como una conducta reprochable competir con precios más bajos en el mercado, por considerar que "ganar

⁶⁸ Folio 1036 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 1:47:30.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

share vendiendo barato es muy fácil" y prefiera seguir "firme" en el acuerdo de no dar descuentos por el "bien de la categoría", máxime si se tiene en cuenta que existen otras pruebas que dan cuenta de que la determinación de **CARVAJAL** de no dar descuentos era consecuencia del suficientemente acreditado cartel empresarial con **SCRIBE**.

El acuerdo cartelista de no dar descuentos al consumidor final fue reiterado en la reunión del 4 de mayo de 2012 realizada por los cartelistas en el Club de Ejecutivos de Cali, según lo señaló **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) en los siguientes términos en su declaración del 14 de julio de 2015⁶⁹:

"**DELEGATURA**: Sigamos con el siguiente puntico que anota ahí.

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: No descuentos a consumidor final, en las cadenas, los almacenes de cadena en temporada escolar, solicitan, llaman, o piden apoyo para ayudarles con descuentos al consumidor final, entonces muchas veces cuando te llaman, te dicen que el otro competidor tuyo, que el competidor tuyo ya dijo que si iba a dar descuento ese fin de semana, y entonces quedamos en que ninguno de los 2 para que cuando nos llamaran a decirnos que el competidor ya había dicho que sí, tuviéramos la certeza que no lo íbamos a hacer entonces, se dejaba como estableciendo que el compromiso era que así nos llamaran, les íbamos a decir que no para que no fuéramos a caer en el juego del almacén de cadena, del cliente, de hacernos creer que el otro si había dicho que sí y de puro susto de llegar un fin de semana sin descuento del otro competidor con descuento pues obviamente iba a vender entonces era bueno, así nos llamen y nos digan que el otro competidor si va a dar descuento, vamos a decir que no porque eso es mentira, o sea la cadena se aprovecha de nosotros entonces vamos a decir que no, y si funcionó, funcionó bien.

DELEGATURA: ¿Ese fue un acuerdo al que llegaron en esa reunión?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: sí."

En relación con lo anterior, el siguiente correo electrónico del 7 de mayo de 2012⁷⁰ con asunto "PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012", de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) contiene un informe de los "puntos acordados" por los cartelistas en la reunión del 4 de mayo de 2012, entre los que se incluyó, entre otros, el de no patrocinar descuentos a consumidor final:

De:	Angela Zapata	1340
Enviado el:	lunes, 07 de mayo de 2012 06:35 p.m.	
Para:	Silvio Castro	
Asunto:	PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012	

Puntos acordados:

- Incremento de precios Marcas temp B 2012 (2% premium y 5% intermedia)
- No hay incremento de precios de Económico y categoría Ecoplus (Expresarte) para la temp B 2012
- Venta de discontinuados con el 35% de dcto sobre la lista de marcas
- Mantener la inversión en el cliente Panamericana para la temporada B 2012
- No pagaremos un valor adicional a la inversión por espacios adicionales en almacenes Éxito
- Reducción de impulsores para temp A 2013. Se acordó reunión en Septiembre para revisar el tema conjuntamente por punto de venta
- Subir la lista de precios de marcas de vadisa, el faro y el Grupo Gomez un 3%, con el fin de bajar el rebate.
- No volveremos a Refacturar más con el fin de evitar devoluciones, a Ningun cliente
- No colocaremos Económico, NI ecoplus(expresarte) en las cadenas
- No admitiremos devoluciones Sueltas en ningún cliente
- **No patrocinaremos descuentos a consumidor final en ningún cliente**
- No haremos activaciones en puntos de venta con Bonos sodexho
- No admitiremos devolución total en ningún cliente
- Manifestamos nuestra preocupación por el incremento en el apgo de licencia. Quado este punto pendiente por revisar a mediano plazo

ANGELA ZAPATA D.
Gerente Comercial
SCRIBE COLOMBIA SAS

SCRIBE
Innovación. Con. Scribe.

CONFIDENCIAL

Fuente: Folio 1340 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.
(El destacado corresponde al Despacho)

⁶⁹ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno Scribe Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 14:34

⁷⁰ Folio 1340 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Frente al acuerdo cartelista para no otorgar descuentos al consumidor final discutido en la reunión del 4 de mayo de 2012 en el Club de Ejecutivos de Cali, **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) manifestó lo siguiente en declaración rendida el 13 de enero de 2015⁷¹:

"MARIA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: (...) Otro punto fue: **No patrocinar descuentos adicionales a consumidor final**, esto también se refiere a que las cadenas pedían que "este fin de semana **NORMA** diera descuento y el otro fin de semana que **SCRIBE** diera descuento", al final de la temporada ninguno de los dos crecía y lo único que hicieron fue desangrarse entregando y entregando descuentos lo que no vendía este fin de semana **NORMA**, lo vendía el próximo fin de semana porque tenía descuento. Entonces eran unas políticas que finalmente estaban sacando plata y no estaban sacando el beneficio que se quería, entonces **el acuerdo fue entre NORMA (léase CARVAJAL) y SCRIBE cuando las cadenas nos pidan plata para descuento adicional, las dos decir que no entonces el descuento tenía que venir por parte de la cadena si ellos querían hacer algún evento pues especial o algo así el fin de semana.**"

Adicionalmente, en el expediente obra el siguiente correo electrónico en el que **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) le hizo un reporte a **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) sobre el acuerdo cartelista de no otorgar descuentos al consumidor final:

Correo electrónico de 10 de noviembre de 2012

De: Silvio Castro
Enviado el: sábado, 10 de noviembre de 2012 08:23 a.m.
Para: Antonio Martínez

Categorías: 01 A Mtz Baez

Hola Antonio

Datos reunión Gladys

- Desde Abril a la fecha hemos sostenido dos reuniones con ellos, este Martes tendremos otra, a la que asistire en compañía de Angela y Maria V
- Hemos compartido y acordado condiciones para clientes, y posiciones innegociables frente al mercado, estilo venta en consignación Exitó.
- Pese a que habíamos definido precios en todos los segmentos, hemos visto que nuestros amigos han bajado el del segmento Económico, nunca nos llamaron a contarnos que lo iban a hacer, después de algunos negocios perdidos los llamé, y aceptaron que lo habían hecho en respuesta principalmente a los nuevos productores locales, como te mencióné nosotros al momento hemos reaccionado a esto de forma muy localizada.
- Me están reclamando por que SCRIBE esta bajando el precio del segmento medio, aunque lo hemos hecho en un cliente, los amigos lo hicieron primero y en muchos mas.
- también en la venta del descontinuado han reclamado por nuestro precio, y en verdad aquí si nos hemos movido mas agresivamente de lo acordado, como sabes nos sobre mucha mercancía ya descontinuada y no puedo darme el lujo de guardarla en la bodega, no con mi problema de flujo, sin embargo esto sucedió en el mes de Septiembre principalmente, a la fecha estamos en línea con lo acordado.

en General creo que pese a escaramuzas de lado y lado, normales para este tipo de acuerdos, el tema ha funcionado, creo que sería peor no sentarnos

En lo que si quiero pedirte que hagas énfasis, es en el tema de los acuerdos que tenemos en el segmento PREMILIN, sentimos que en este segmento los acuerdos realizados han sido tremendamente provechosos para ambos, listas unificadas en todos los canales y NO promociones de fin de semana en las cadenas, entre otros, han sido muy importantes, **esto debemos mantenerlo a como de lugar, con nuestro compromiso de cumplirlos al pie de la letra.**

Alguna Preguntas:

- ¿ La venta de Propal?
- ¿Por que se fueron de Brasil?

Quedo atento a lo que necesites

Saludos

Silvio

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
SECRETARÍA GENERAL AD-HOC
ENCARGADO QUE LA SECRETARÍA
PROMUEVA CONTACTOS CON LOS CLIENTES
QUE HAN SIDO ASESORADOS
Carcel
SECRETARIO GENERAL AD-HOC

Fuente: Folio 1211 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente. (El destacado corresponde al Despacho)

Respecto de este correo, **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) en diligencia de ratificación de testimonio del 17 de junio de 2015⁷², señaló lo siguiente:

"DELEGATURA: Explique el alcance de la afirmación contenida en el correo, que dice "hemos contenido y acordado condiciones para clientes".

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: Pues era a lo que me refería antes; principalmente, los acuerdos era definir el incremento de precios de la lista que se sacaba al mercado **y no otorgar más descuento de los rangos que ya se habían definido tanto para**

⁷¹ Folio 1547 del Cuaderno SIC Reservado No. 4 del Expediente. Minuto 35:42.

⁷² Folio 4259 a 4261 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 30:58.

que resulta de hacer seguimiento a esta clase de desvíos ocasionales, los cuales son propios de un cartel empresarial de estas características.

En efecto, no puede considerarse que los incumplimientos ocasionales que se mencionan en los mensajes de Whatsapp se contrapongan al gran número de pruebas expuestas anteriormente y que dan cuenta de que los investigados no solo tuvieron el objeto de acordar no permitir descuentos, sino dicho acuerdo en efecto se estaba ejecutando satisfactoriamente, según lo manifestado por los propios investigados (ver, por ejemplo, correo electrónico del 15 de diciembre de 2011 **JORGE BARRERA CASTRO**, Gerente General 2010-2012 **KIMBERLY – SCRIBE** a **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) con asunto "*Semana 12-16 Dic/11*").

Por lo anterior, para este Despacho resulta inadmisibile desde todo punto de vista que **CARVAJAL** pretenda demostrar un supuesto ambiente de competencia y la ausencia del acuerdo anticompetitivo con algunos mensajes de *Whatsapp*, que precisamente dan cuenta de la existencia del cartel empresarial, y que también mencionan incumplimientos ocasionales del acuerdo ilegal. Como se dijo anteriormente, dichos incumplimientos constituyen pruebas de la continuidad del cartel empresarial, pues demuestran que resultaba difícil mantener los acuerdos dadas las complejidades y la dinámica del mercado. Esto es apenas normal en la dinámica de un cartel empresarial de precios con características tan complejas como el investigado.

Por las anteriores razones, y vistas nuevamente las pruebas que dan cuenta de la conducta, este Despacho confirma sus consideraciones respecto del acuerdo cartelista de no descuentos al consumidor final y rechaza los argumentos de **CARVAJAL** dirigidos que pretendieron demostrar que dicho acuerdo no existió.

5.2.3.6. Se demostró que CARVAJAL y SCRIBE fijaron indirectamente los precios de los cuadernos para escritura mediante la reclasificación de clientes

Otra de las formas en que se demostró que **CARVAJAL** y **SCRIBE** fijaron indirectamente los precios de los cuadernos para escritura en Colombia, fue a través del acuerdo cartelista al que llegaron para reclasificar o ubicar a sus clientes en diferentes categorías, con el fin de unificar los incrementos porcentuales que les cobraban.

En este sentido, la Delegatura encontró que los participantes del acuerdo fijaron incrementos porcentuales sobre la lista de precios de los cuadernos del segmento *premium*, acorde con el canal de comercialización y/o cliente del producto. Así mismo, las investigadas acordaron la lista de precios (autoservicios, cajas de compensación, distribuidores y/o mayoristas) que aplicaría para ciertos clientes, lo que en algunos casos implicó su *reclasificación*, que no es nada distinto de ubicar concertadamente a un cliente en una categoría diferente de la que tiene asignada, según el canal de comercialización, y así aplicar incrementos porcentuales correspondientes a esa lista.

Así bien, quedó evidenciado que en 2012 y 2013, **CARVAJAL** y **SCRIBE** trasladaron mancomunadamente a ciertos clientes de las listas de distribuidores a las de mayoristas, lo cual les representaba un incremento sobre los precios que se les venían otorgando.

Al respecto, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) explicó lo siguiente en audiencia de ratificación de su declaración del 14 de julio de 2015⁷⁶, refiriéndose a la reunión del 4 de mayo de 2012 en el Club de Ejecutivos de Cali:

"ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Si un cliente pequeño pues se le vende a precio de detallista, nosotros no tenemos esa lista, porque nosotros no atendemos cliente pequeño, no atendemos no tenemos pues esa lista, mayorista es un cliente que su volumen no es tan grande, o básicamente en esa lista teníamos ahí asignado a Surtiofincinas, Tauro, después dijimos metamos en la lista de mayorista a los clientes de Bogotá que estaban pidiendo mucho rebaje entonces pues yo sugerí, tal vez sugerí en una reunión que metiéramos a los clientes de Bogotá en la lista mayorista que era, un poquito más costoso y se hizo, y la lista distribuidores que es la lista más barata, el precio más económico es la lista distribuidores donde están pues los clientes grandes y ¿por qué esa diferencia? Porque tú no le puedes vender a un cliente pequeño al mismo precio que a un cliente grande, a un cliente grande para que los precios no se tergiversen en el mercado y el cliente grande que

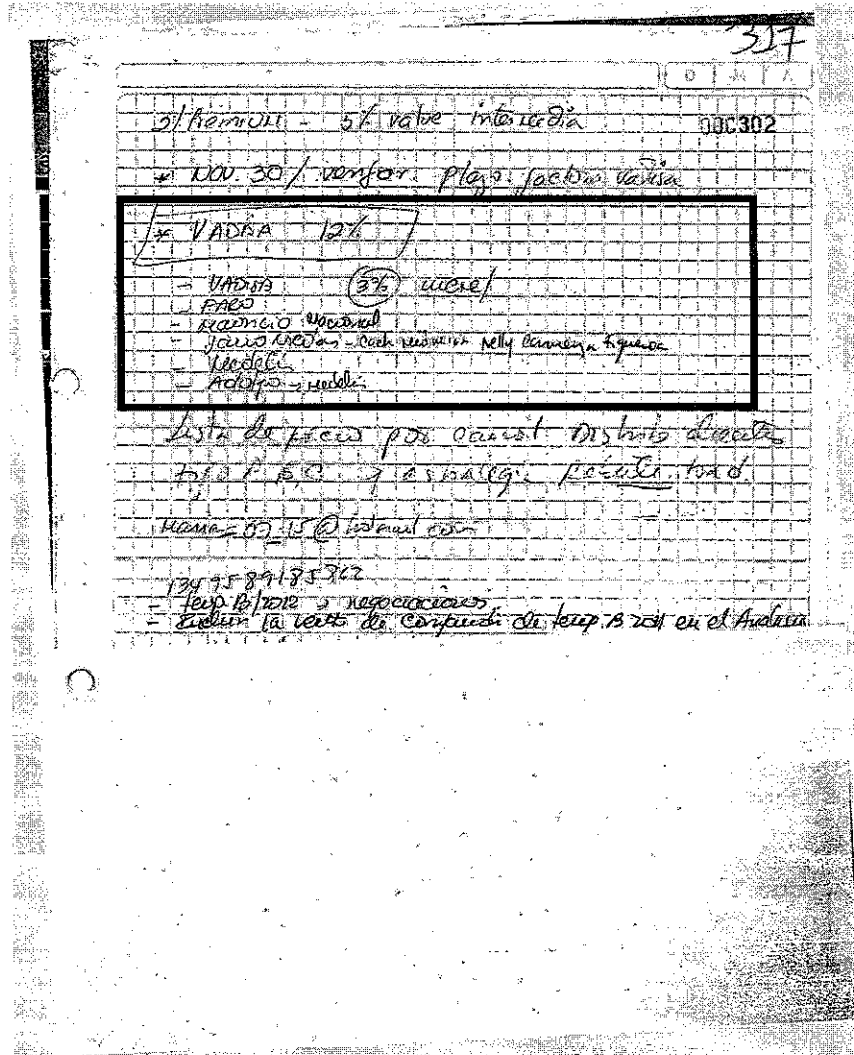
⁷⁶ Folio 4536 a 4541 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 28:43, continuación ratificación 23 de julio de 2015.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

tiene su estructura y su fuerza de venta va a tener manejo básicamente, esa es la razón de tener listas diferentes para cada, para cierto tipo de clientes."

El acuerdo cartelista para reclasificar a algunos clientes de Bogotá en la lista mayorista, también se evidencia en la copia de la agenda personal de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), en la que obran sus apuntes de la reunión del 4 de mayo de 2012, en la que se observa una lista de clientes, con un porcentaje (3%) al lado de la misma, así:

Imagen agenda personal **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)



Fuente: Folio 1516 Cuaderno SIC Reservado No. 3. (El Destacado corresponde al Despacho)

Particularmente respecto de estos apuntes, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) señaló lo siguiente en audiencia de ratificación de su declaración del 14 de julio de 2015⁷⁷:

"**DESPACHO:** Folio 1516, ¿Qué tiene la otra página?"

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Dice 2 incremento en premium, 5% en value intermedia, noviembre 30 verificar plazo factura Vadisa, Vadisa 12%, ellos dijeron que a Vadisa le daban el 12% de rebate, nosotros le dábamos creo que un 12, Vadisa es un cliente, dice Vadisa, Faro, a Mauricio el de la nacional, Jairo Nicolás Medellín y Adolfo de Medellín un 3% de incremento. También lo comentamos la vez pasada que estos eran clientes muy grandes que nos estaban pidiendo rebate o descuentos confidenciales todos los años nos pedían más y más, entonces como bajarle el descuento era muy difícil entonces llegamos a un acuerdo en esa reunión de subirle la lista de precios, a estos clientes un 3% y eso si se dio".

⁷⁷ Folio 4536 a 4541 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 28:43, continuación ratificación 23 de julio de 2015.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

El acuerdo de reclasificación de algunos clientes como Vadisa, Faro y Grupo Gómez al que hizo alusión la testigo, también quedó acreditado con el correo electrónico de 7 de mayo de 2012⁷⁸, con asunto "PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012" de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General **SCRIBE**) en el cual se observa que uno de los puntos acordados en la reunión del 4 de mayo de 2012 sostenida con **CARVAJAL**, fue el de: "Subir la lista de precios de marcas de vadisa, el faro y el Grupo Gomez un 3%, con el fin de bajar el rebate":

Correo electrónico del 7 de mayo de 2012

De:	Angela Zapata	1340
Enviado el:	Junes, 07 de mayo de 2012 06:35 p.m.	
Para:	Silvio Castro	
Asunto:	PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012	

Puntos acordados:

- Incremento de precios Marcas temp B 2012 (2% premiun y 5% intermedia)
- No hay incremento de precios de Económico y categoría Ecoplus (Expresarte) para la temp B 2012
- Venta de discontinuados con el 35% de dcto sobre la lista de marcas
- Mantener la inversión en el cliente Panamericana para la temporada B 2012
- No pagaremos un valor adicional a la inversión por espacios adicionales en almacenes Éxito
- Reducción de impulsores para temp A 2013. Se acordó reunión en Septiembre para revisar el tema conjuntamente por punto de venta
- **Subir la lista de precios de marcas de vadisa, el faro y el Grupo Gomez un 3%, con el fin de bajar el rebate.**
- No volveremos a Refacturar mcía con el fin de evitar devoluciones, a Ningun cliente
- No colocaremos Económico , Ni ecoplus(expresarte) en las cadenas
- No admitiremos devoluciones Seltas en ningún cliente
- No patrocinaremos descuentos a consumidor final en ningún cliente
- No haremos activaciones en puntos de venta con Bonos sodexo
- No admitiremos devolución total en ningún cliente
- Manifestamos nuestra preocupación por el incremento en el apgo de licencia. Quedo este punto pendiente por revisar a mediano plazo

ANGELA ZAPATA D.
Gerente Comercial
SCRIBE COLOMBIA SAS

SCRIBE
Innovando. Creando. *SCRIBE*

CONFIDENCIAL

Fuente: Folio 1340 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente. (El destacado corresponde al Despacho)

Frente a las pruebas de esta conducta expuestas anteriormente, **CARVAJAL** manifestó en su recurso de reposición, en primer lugar, que no podía afirmarse que la hoja que contenía los apuntes de la reunión del 4 de mayo de 2012 y que daba cuenta del acuerdo cartelista para reclasificar clientes, correspondiera efectivamente a la agenda de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), pues al compararla con la hoja anterior de dicha agenda, no se observaban las marcas correspondientes a una hoja de cuaderno argollado. Así mismo, señaló que "la hoja carece de cualquier elemento que pueda llevar siquiera a pensar que la misma refleja una reunión con alguien distinto al jefe de la señora Ángela Zapata en Carvajal o, simplemente, apuntes de otro tipo de situaciones."

Pues bien, en primer lugar, este Despacho reitera al recurrente que, tal y como le fue precisado en la Resolución Sancionatoria, la hoja de la agenda de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** con los apuntes relacionados con la reclasificación de clientes acordada en la reunión del 4 de mayo de 2012, en efecto corresponde a la hoja siguiente de dicha agenda obrante a folio 1515 del mismo cuaderno, lo cual le otorga plena validez.

Ahora bien, independientemente de si los apuntes mencionados corresponden a páginas consecutivas de la misma agenda (que sí lo son), se recuerda a **CARVAJAL** que el acuerdo cartelista de reclasificación de clientes no fue acreditado en la investigación únicamente con la valoración individual de una página de la agenda de apuntes de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), sino con la valoración en conjunto de otras pruebas como el testimonio de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** y el correo electrónico de 7 de mayo de 2012 mencionado anteriormente y con asunto "PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012", en el cual se observa que uno de los puntos acordados en la reunión del 4 de mayo de 2012 sostenida entre **CARVAJAL** y

⁷⁸ Folio 1340 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

SCRIBE, fue el de subir un 3% la lista de precios de algunos de los clientes de las empresas cartelistas, con el fin de "bajar el rebate".

De hecho, en el expediente obran pruebas adicionales a las anteriores que también dan cuenta del acuerdo cartelista para reclasificar clientes, tales como la ratificación de testimonio de **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) del 17 de junio de 2015⁷⁹, en la que refiriéndose a la reunión del 16 de septiembre de 2013, indicó lo siguiente:

"MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: Por parte de SCRIBE estuvimos Ángela Zapata, Silvio Castro y yo. Y por parte de Norma estuvo Jairo Nel Hernández, María Aleida Osorio, Álvaro López, Francisco Ramírez y Carlos Augusto Soto. El objetivo de esa reunión era definir los precios para salir en la temporada B 2013.

(...)

También hablaron de una reclasificación de listas de precios de algunos clientes de Bogotá, esa reclasificación, habían (sic) tres listas de precios, o cuatro en realidad. Para canal especializado, supermercados, mayoristas y distribuidores. Entonces entre cada una de esas listas había un 3% de diferencia, más o menos. Y había unos clientes en Bogotá, aproximadamente unos cinco clientes, que estaban en la lista más baja, que era la de distribuidores, pero en realidad ellos no tenían una fuerza de venta y no eran distribuidores, eran más mayoristas. Entonces en esa reunión oí que dijeron "listo, estos tales, tales y tales clientes van a pasar de la lista de distribuidores a mayoristas", y así pues las dos compañías van a recibir un 3% adicional.

(...).

DELEGATURA: Gracias.

MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: ¿Qué más recuerdo de esa reunión? No, esos fueron los puntos principales de esa segunda reunión a la que yo asistí.

DELEGATURA: Nos habló que se trató un tema en la reunión de reclasificación de precios, de listas de precios de algunos clientes de Bogotá. ¿Recuerda usted de quién fue la iniciativa de tratar este tema en la reunión?

MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: No, no recuerdo.

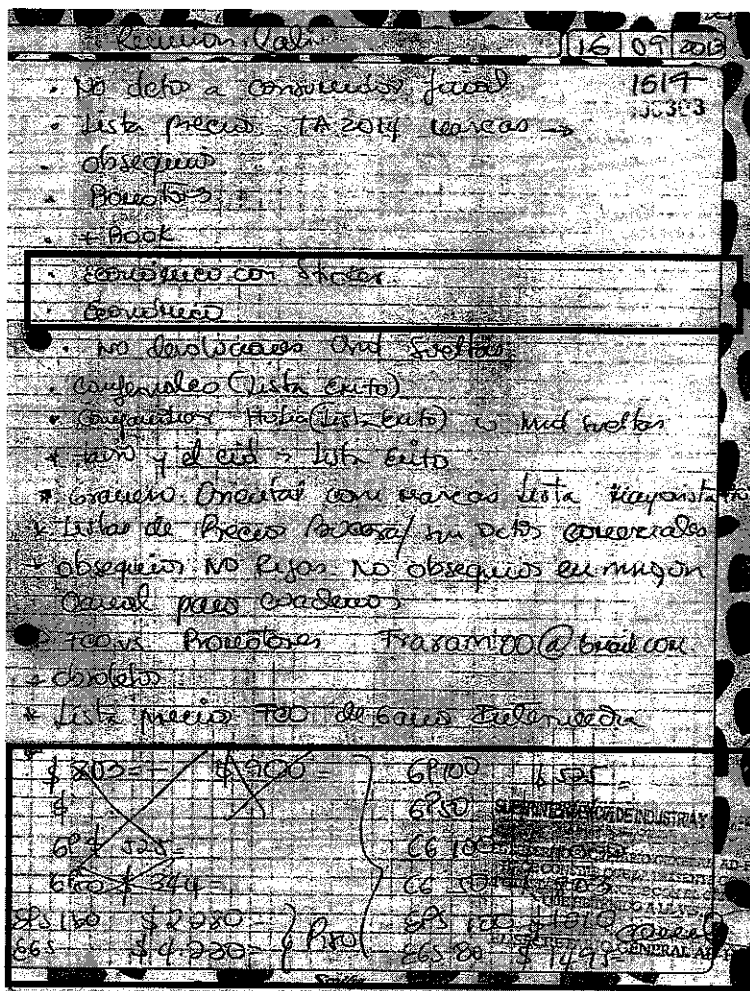
DELEGATURA: ¿Recuerda usted si se llegó a un acuerdo respecto de la reclasificación de las listas de precios?

MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: Sí, sí porque cuando ya se empezó a ejecutar la temporada sé que esos clientes quedaron en la lista de precios de mayoristas, sí de mayoristas. Y no oí que hubiera ningún reclamo de Ángela diciendo que no se había cumplido".

Adicionalmente, obra copia en el expediente de la agenda personal con las notas tomadas por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) en una reunión posterior realizada el 16 de septiembre de 2013 entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** donde acordaron reclasificar clientes, tal y como se observa a continuación:

ESPACIO EN BLANCO

Imagen agenda personal **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)



Fuente: Documento que obra a folio 1517 del Cuaderno SIC Reservado No. 3. (El destacado corresponde al Despacho)

Sobre esta prueba, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) en audiencia de testimonio del 22 de agosto de 2014⁸⁰, manifestó:

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Tauro y El Cid son clientes de la Costa, pero eso no llegó a..., se propuso, se lo hicimos al cliente, pero el cliente..., nos tocó bajarla pero sí se la alcanzamos a entregar. "Gran Oriental, con marcas, lista mayorista", tratamos de subir a Gran Oriental el del paseo.

DELEGATURA: ¿Ambos trataron de subir CARVAJAL y SCRIBE?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Sí. No darle lista de distribuidor que era más bajita sino la de mayoristas que es un 3% más costosa. "lista de precio Bucaramanga sin descuentos comerciales". Sí, que en Bucaramanga el gerente de CARVAJAL de Bucaramanga le decía a todos los clientes que la lista de él iba menos un 5%, pero no era un 5% sino que era un rebate disfrazado con un descuento, entonces se planteó ahí (...).

En virtud de lo anterior, no pueden aceptarse los extraños argumentos de **CARVAJAL** dirigidos a negar la existencia del acuerdo cartelista de fijación indirecta de precios mediante la reclasificación de clientes, pues, como puede observarse de las anteriores evidencias obrantes en el expediente, no queda duda de que uno de los acuerdos a los que llegaron las empresas cartelizadas fue precisamente la reclasificación de las listas de precios para algunos de sus clientes.

5.2.3.7. Se demostró que CARVAJAL y SCRIBE fijaron descuentos máximos de cuadernos obsoletos

⁸⁰ Folio 1036 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 1:15:12, segundo audio.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

Otra de las formas en que las empresas investigadas fijaron indirectamente los precios en el mercado de cuadernos para escritura en Colombia, fue a través del acuerdo cartelista al que llegaron para limitar a un 35% los descuentos de los cuadernos obsoletos o remanentes de temporadas anteriores, los cuales son de difícil venta en la siguiente temporada, principalmente porque los personajes o los motivos de interés de sus carátulas pierden cierta vigencia (moda).

Lo anterior se advierte, entre otras pruebas, de la ratificación de la declaración rendida el 17 de junio de 2015⁸¹ por **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**), quien afirmó en los siguientes términos que en la reunión del 4 de mayo de 2012 en el Club de Ejecutivos de Cali, las empresas cartelizadas acordaron vender cuadernos obsoletos o discontinuados con un descuento máximo del 35%:

“MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: (...) Otro acuerdo la venta de cuadernos obsoletos. Después de cada temporada quedaban en el inventario de cada una de las compañías, **SCRIBE y **NORMA**, unos cuadernos de temporadas pasadas, y lo que estaba pasando era que estaba saliendo a vender de acuerdo al cliente con unos descuentos muy, muy grandes. Entonces **eso estaba generando un desorden muy grande y afectando las temporadas siguientes. Entonces el acuerdo fue máximo dar un 35% de descuento en los cuadernos obsoletos para el canal tradicional.****

(...)

DELEGATURA: María Virginia nos habló de acuerdos respecto del porcentaje de descuento en los cuadernos obsoletos. ¿Podría indicarnos usted, si recuerda, hasta qué fecha estuvo vigente este compromiso?

MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: Eso sé, **yo recuerdo que se ejecutó**, habían unas temporadas de venta de cuadernos obsoletos que era después de la temporada B, en septiembre-octubre, antes de empezar la venta para la temporada A que se hacía a partir de noviembre para el canal tradicional. **Entonces eso se ejecutó en septiembre-octubre del 2012”.**

En el mismo sentido, en el siguiente correo electrónico del 7 de mayo de 2012, con asunto **“PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012”**, puede observarse que **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) envía a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) un reporte pormenorizado de los acuerdos alcanzados por las empresas cartelizadas en la mencionada reunión del 4 de mayo de 2012 en el Club de Ejecutivos de Cali, entre los que se destaca el de **“Venta de discontinuados con el 35% de dcto sobre la lista de marcas”**:

ESPACIO EN BLANCO

⁸¹ Folio 4255 a 4258 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 30:36

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Correo electrónico del 7 de mayo de 2012


De: Angela Zapata
Enviado el: lunes, 07 de mayo de 2012 06:35 p.m.
Para: Silvio Castro
Asunto: PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012

1340

Puntos acordados:

- Incremento de precios Marcas temp B 2012 (2% premium y 5% intermedia)
- No hay incremento de precios de Económico y categoría Ecoplus (Expresarte) para la temp B 2012
- Venta de discontinuados con el 35% de dcto sobre la lista de marcas
- Mantener la inversión en el cliente Panamericana para la temporada B 2012
- No pagaremos un valor adicional a la inversión por espacios adicionales en almacenes Éxito
- Reducción de impulsores para temp A 2013. Se acordó reunión en Septiembre para revisar el tema conjuntamente por punto de venta
- Subir la lista de precios de marcas de vadisa, el faro y el Grupo Gomez un 3%, con el fin de bajar el rebate.
- No volveremos a Refacturar mcía con el fin de evitar devoluciones, a Ningun cliente
- No colocaremos Económico , Ni ecoplus(expresarte) en las cadenas
- No admitiremos devoluciones Seltas en ningún cliente
- No patrocinaremos descuentos a consumidor final en ningún cliente
- No haremos activaciones en puntos de venta con Bonos sodexho
- No admitiremos devolución total en ningún cliente
- Manifestamos nuestra preocupación por el incremento en el apgo de licencia. Quedo este punto pendiente por revisar a mediano plazo

ANGELA ZAPATA D.
Gerente Comercial
SCRIBE COLOMBIA SAS

 **SCRIBE**
Innovar. Crear. *Scribe*.

CONFIDENCIAL

Fuente: Folio 1340 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.
(El destacado corresponde al Despacho)

Por su parte, también obra en el expediente el informe que **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) envió a **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) mediante correo electrónico del 10 de noviembre de 2012⁸², en el que se observa con claridad que **CARVAJAL** y **SCRIBE** tenían un acuerdo para el manejo de los cuadernos discontinuados, y que el mismo se estaba ejecutando, pese a que **SCRIBE** se apartara del mismo ocasionalmente afirmando que "*nos hemos movido más agresivamente de lo acordado*" (Negrilla y subraya fuera de texto). Al respecto, recuérdese que los desvíos ocasionales de lo acordado en este tipo de carteles son perfectamente normales dadas sus características y duración, y antes que demostrar la ausencia del acuerdo, evidencian que el mismo en efecto se realizó y se encuentra en plena ejecución.

ESPACIO EN BLANCO

⁸² Folio 1211 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Correo electrónico del 10 de noviembre de 2012

De: Silvio Castro
Enviado el: sábado, 10 de noviembre de 2012 08:23 a.m.
Para: Antonio Martinez
Categorías: 01 A Mtz Baez

Hola Antonio

Datos reunion Gladys

- Desde Abril a la fecha hemos sostenido dos reuniones con ellos, este Martes tendremos otra, a la que asistire en compañía de Angela y Maria V
- Hemos compartido y acordado condiciones para clientes, y posiciones innegociables frente al mercado, estilo venta en consignacion Exitó.
- Pese a que habiamos definido precios en todos los segmentos, hemos visto que nuestros amigos han bajado el del segmento Economico, nunca nos llamaron a contarnos que lo iban a hacer, despues de algunos negocios perdidos los llame, y aceptaron que lo habian hecho en respuesta principalmente a los nuevos productores locales, como te mencione nosotros al momento hemos reaccionado a esto de forma muy localizada.
- Me estan reclamando por que SCRIBE esta bajando el precio del segmento medio, aunque lo hemos hecho en un cliente, los amigos lo hicieron primero y en muchos mas.
- tambien en la venta del discontinuado han reclamado por nuestro precio, y en verdad aqui si nos hemos movido mas agresivamente de lo acordado, como sabes nos sobre mucha mercancia ya discontinuada y no puedo darme el lujo de guardarla en la bodega, no con mi problema de flujo, sin embargo esto sucedio en el mes de Septiembre principalmente, a la fecha estamos en linea con lo acordado.

en General creo que pese a escaramuzas de fado y lado, normales para este tipo de acuerdos, el tema ha funcionado, creo que seria peor no sentamos

En lo que si quiero pedirte que hagas enfasis, es en el tema de los acuerdos que tenemos en el segmento PREMIUN, sentimos que en este segmento los acuerdos realizados han sido tremendamente provechoso para ambos, listas unificadas en todos los canales y NO promociones de fin de semana en las cadenas, entre otros, han sido muy importantes, esto debemos mantenerlo a como de lugar, con nuestro compromiso de cumplirlos al pie de la letra.

Alguna Preguntas:

- ¿ La venta de Propal?
- ¿Por que se fueron de Brasil?

Quedo atento a lo que necesites

Saludos

Silvio

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
 EL SECRETARIO GENERAL AD-HOC
 ENCARGADO DE QUE ENTREGAR CON LA
 FOTOCOPIA ORIGINAL CON EL ORIGINAL
 QUE SE TIENE A LA VISTA
 @ccc
 EL SECRETARIO GENERAL AD-HOC

Fuente: Folio 1211 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente. (El destacado corresponde al Despacho)

Como puede observarse, **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) le reportó a su jefe que no obstante una desviación de **SCRIBE** de lo acordado en el cartel empresarial durante septiembre de 2012, tanto **CARVAJAL** como **SCRIBE** están "en línea con lo acordado" en relación con los cuadernos obsoletos o discontinuados.

En adición de lo anterior, los correos electrónicos internos entre funcionarios de **CARVAJAL** que se presentan a continuación también dan cuenta del acuerdo cartelista relacionado con la venta de los cuadernos obsoletos.

En primer lugar, el correo electrónico de 21 de marzo de 2013⁸³ con asunto "*prácticas (sic) de la competencia*", remitido por **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) y dirigido a **GLADYS HELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidenta de **CARVAJAL**), con copia a **VICTORIA EUGENIA ARANGO MARTÍNEZ** (Vicepresidenta Financiera Corporativa de **CARVAJAL**) y **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global Mercadeo **CARVAJAL**) da cuenta del seguimiento estricto de **CARVAJAL** respecto del cumplimiento del acuerdo:

⁸³ Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Correo electrónico del 21 de marzo de 2013

De: Hernandez, Jairo Nel [mailto:jairo.nel.hernandez@carvajal.com]
Enviado el: jueves, 21 de marzo de 2013 06:54 p.m.
Para: Gladys Helena Regalado Santamaría

CC: Victoria Eugenia Arango Martínez; German Varela Villegas
Asunto: practicas de la competencia..

Cordial saludo

nuestra posicion ante los clientes es recoger producto en exceso y no negociar plazo adicional

la competencia no solo no esta recogiendo producto , sino que le da plazo a octubre que seguramente en octubre le extiende a enero 2014 y tambien bonifica con el 50%...!

1. **COMPETENCIA** (Nuevos productos, acciones, comentarios, problemas).

Scribe no está recogiendo la devolución de mercancía, les está ofreciendo a algunos clientes que se quedan con la mercancía y a cambio les bonifica el inventario en un 50%, dándoles octubre como plazo de pago de pago, por ejemplo: Henry Álvarez de Florencia.

muy critica esta situación , pues llena canales y desvaloriza el mercado de marcas para la siguiente temporada.



Jairo Nel Hernández
Gerente Región Andina
Carvajal Educación S.A.S.
T: (572) 666 8300 Ext. 38379
Calle 15 No. 32-234 Acopi, Yumbo
Colombia

Este mensaje y sus anexos, enviado mediante correo electrónico, contiene información confidencial. Si usted no es el destinatario autorizado, y recibió este mensaje por error, absténgase de utilizarlo o revelarlo de cualquier forma. Por favor informe al remitente y posteriormente bórralo de su sistema sin conservar copia del mismo. La utilización o difusión no autorizada de este mensaje está prohibida por la ley.

This message, including any attachments, contains confidential information. If you are not the intended recipient and received this email by mistake, please refrain from using or revealing it in any way. Please inform the sender and delete it. Any unauthorized use, disclosure or distribution of this message is strictly prohibited.

Fuente: Folio 1211 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

Una lectura desprevenida de este correo electrónico podría ser indicativo de una actividad normal de monitoreo de la competencia por parte de una compañía. Sin embargo, la respuesta al informe sobre los posibles incumplimientos puntuales del acuerdo cartelista por parte de **SCRIBE** dada por **GLADYS HELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**) despeja cualquier duda al respecto y permite concluir, sin la menor duda, que se trataba de una actividad más de la dinámica cartelista y al más alto nivel corporativo. En efecto, en el correo electrónico que se menciona a continuación, la instrucción impartida por **GLADYS HELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**) a **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) es contactarse con un altísimo funcionario de la competencia, esto es, con **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**). Nótese lo terrible de la cultura de la cartelización empresarial que se incrustó en el **ADN** de **CARVAJAL**, que para **GLADYS HELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**), las desviaciones del acuerdo cartelista, es decir, comportan un deterioro del mercado, es decir, no cumplir un acuerdo ilegal es deteriorar el mercado. En otras palabras, para ella, en su condición de Presidente de **CARVAJAL**, el mercado requiere de un cartel empresarial.

Correo electrónico del 21 de marzo de 2013 (Respuesta)

El 21 de marzo de 2013 21:08, Gladys Helena Regalado Santamaría <gladys.regalado@carvajal.com> escribió:

Creo muy importante que hables con Silvio de Scribe al respecto ya que esto deteriora el mercado.

Que otras acciones propones para contrarrestar esta situación ?

Fuente: Folio 1211 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

Como si lo anterior no fuera suficiente para demostrar que **CARVAJAL** y **SCRIBE** convivían en un cartel empresarial, la respuesta de **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) ante las instrucciones de **GLADYS HELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**), fue que primero confirmaría los incumplimientos del acuerdo cartelista por parte de **SCRIBE**, antes de comunicarse nuevamente con **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**). Adicionalmente, señaló que verificar el cumplimiento del acuerdo cartelista por parte de su competidor no era fácil.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Veamos:

Correo electrónico del 22 de marzo de 2013

De: "Hernandez, Jairo Hel" <jairohel.hernandez@carvajal.com>

Enviado: 22/03/2013 12:19:16 p.m. +0500

Para: Gladys Helena Regalado Santamaría <gladys.regalado@carvajal.com>

CC: Arango Martínez Victoria Eugenia <victoria.arango@carvajal.com>; Varela Villegas German <gervan.varela@carvajal.com>

Asunto: Re: prácticas de la competencia...

estoy tratando de confirmar los casos en todo el país para hablar con Silvio nuevamente.

Antes los clientes compraban discontinuados, es decir licencias que ya no jugarían para la próxima temporada, pero lo grave es que le están vendiendo saldos de marcas que son de línea y aunque en la siguiente temporada se renueven los diseños, no deja de ser la marca de línea .

lo grave es que el cliente lo compra barato y con el mismo plazo de temporada A, plazo de un año y luego lo vende un poco mas barata que la normal y le gana un muy buen margen....

Las practicas de la competencia no son faciles de controlar mas cuando ellos quieren mostrar resultados de venta y bajos inventarios.

de nuestra parte creo que es valido vender discontinuados de marcas que no tendremos en proximas temporadas , pero preferimos apostarle a controlar inventarios , mezclar diseños en los proximos tirajes , cambiar caratula , etc.

Jairo Hel Hernández
Gerente Región Andina
Carvajal Educación S.A.S.
T: (57) 644 8308 Ext. 30310
Calle 15 No. 10-434 Acpb, Yumbo
Colombia

Este mensaje y sus anexos, enviados mediante correo electrónico, contiene información confidencial. Si usted no es el destinatario autorizado, y recibió este mensaje por error, absténgase de utilizarlo o revelarlo de cualquier forma. Por favor informe al remitente y posteriormente elimine de su sistema sin conservar copia del mismo. La utilización o difusión no autorizada de este mensaje está prohibida por la ley.

This message, including any attachments, contains confidential information. If you are not the intended recipient and received this email by mistake, please refrain from using or revealing it in any way. Please inform the sender and delete it. Any unauthorized use, disclosure or distribution of this message is strictly prohibited.

Frente a las anteriores y contundentes pruebas del acuerdo cartelista para fijar el precio de los cuadernos obsoletos, **CARVAJAL** manifestó en su recurso de reposición que las mismas, antes de evidenciar el acuerdo cartelista, lo que hacen es reflejar "la actitud de competir de la empresa" y que se trata de "una empresa en competencia que se encuentra vigilante a lo que sucede en el mercado para tomar sus decisiones comerciales", lo cual es francamente inaceptable. La argumentación de **CARVAJAL** es terriblemente vergonzosa, tanto o más, que su participación en el cartel empresarial de los cuadernos para escritura por más de 14 años en el mercado colombiano.

Pues bien, tal y como lo aduce **CARVAJAL** en su recurso de reposición, no puede negarse que de los correos internos del 21 y 22 de marzo de 2013 expuestos anteriormente, pueda sostenerse que se trate de una empresa que "se encuentra vigilante" del funcionamiento del mercado, pues en efecto dichos correos electrónicos dan cuenta de que **CARVAJAL** mantenía una vigilancia constante y juiciosa del mercado en todo el país, aunque no para responder con decisiones comerciales en franca competencia como pretende hacerlo ver, sino para verificar que su co-cartelista estuviese cumpliendo los acuerdos ilegales alcanzados en virtud del cartel empresarial que mantenía con **SCRIBE**.

En efecto, no puede aceptarse, bajo ninguna circunstancia, que los correos electrónicos internos de **CARVAJAL** del 21 y 22 de marzo de 2013 expuestos anteriormente, reflejen un mercado en competencia, cuando lo que a todas luces evidencian es la existencia de un escandaloso cartel empresarial para fijar los precios de los cuadernos obsoletos, mostrando algunos incumplimientos puntuales por parte de **SCRIBE**, respecto de los cuales **CARVAJAL** consideró que debían ser remediados hablando con el competidor, toda vez que estaban "deteriorando el mercado".

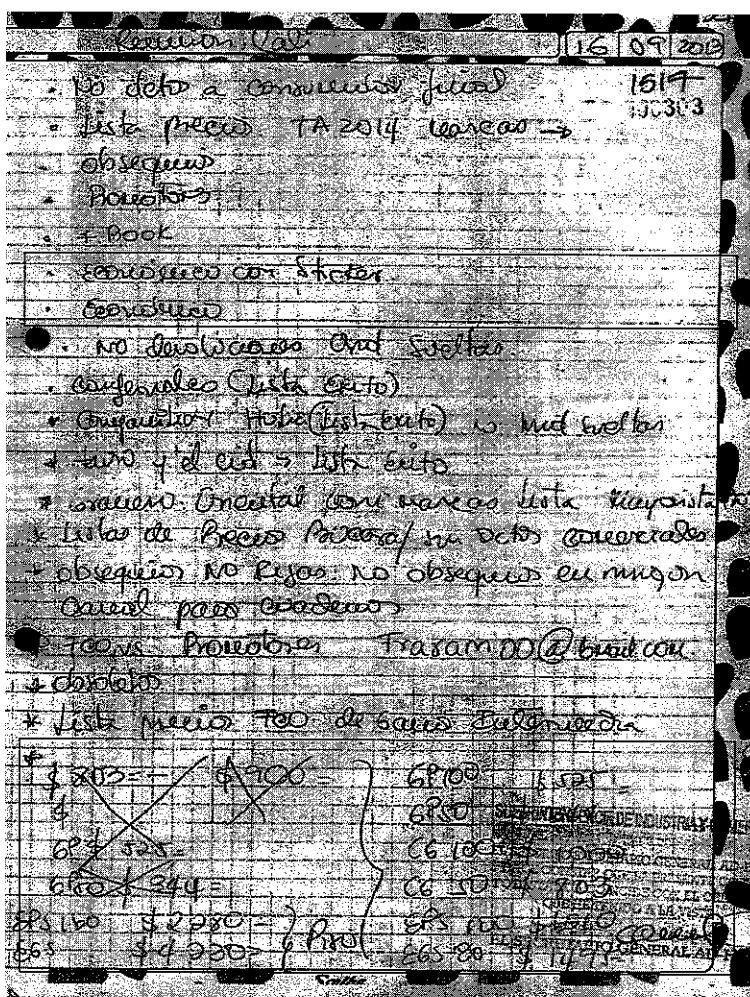
Ciertamente, un reporte del Gerente General de la Región Andina de **CARVAJAL** relacionado con que la competencia ofrece cuadernos obsoletos con plazos y descuentos del 50%, y la posterior respuesta de **GLADYS HELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**) instruyendo que era

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

necesario hablar con el Gerente General de **SCRIBE**, porque se estaba deteriorando el mercado, no puede bajo ningún punto de vista percibirse como un ejemplo de un mercado en competencia, pues lo que a todas luces evidencia es un cartel empresarial en ejecución, máxime si se tiene en cuenta que otras pruebas obrantes en el expediente evidencian que **CARVAJAL** y **SCRIBE** acordaron no vender cuadernos obsoletos o discontinuados con descuentos superiores al 35%, como se vio anteriormente a través de diversos medios probatorios.

De hecho, en el expediente obra prueba de que el acuerdo para fijar los precios de los cuadernos obsoletos continuaba para septiembre de 2013, lo cual puede observarse de los apuntes en la agenda personal de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) de la reunión entre las empresas cartelistas del 16 de septiembre de 2013:

Imagen agenda personal **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)



Fuente: Documento que obra a folio 1517 del Cuaderno SIC Reservado No. 3. (El destacado corresponde al Despacho)

Lo consignado en la agenda en relación con lo acordado en la reunión del 16 de septiembre de 2013 entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** respecto del descuento máximo que le iban a dar a los cuadernos obsoletos, fue confirmado por **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) durante la ratificación de la declaración el 17 de junio de 2015⁸⁴:

DELEGATURA: ¿Podría indicarle al Despacho si usted recuerda en las reuniones que nos cuenta que asistió se trató el tema de los cuadernos obsoletos?

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: Sí.

DELEGATURA: ¿Recuerda usted si se llegaron a acuerdos respecto de estos cuadernos obsoletos con **CARVAJAL**?

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: Sí.

⁸⁴ Folios 4259 a 4261 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 1:18:27.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

Por las anteriores razones, los argumentos de **CARVAJAL** en su recurso de reposición dirigidos a negar la existencia del acuerdo cartelista para fijar los precios de los cuadernos obsoletos deben ser rechazados contundentemente, toda vez que las evidencias obrantes en el expediente no dejan duda de que dicho acuerdo en efecto se implementó y se ejecutó, por lo menos, hasta septiembre de 2016.

5.2.3.8. Se demostró que CARVAJAL y SCRIBE acordaron no vender cuadernos en consignación

Frente a esta conducta afirmó **CARVAJAL** que las pruebas usadas por el Despacho para sancionar a las investigadas son insuficientes, desconocen otras pruebas aportadas por la recurrente y, en todo caso, no dan cuenta de una conducta concertada, continuada y coordinada.

En consideración de lo anterior se volverán a resaltar las pruebas con base en las cuales se tomó la decisión sancionatoria y después, una vez más, se demostrará que las dos (2) pruebas –que contrario a lo afirmado por la investigada sí fueron valoradas por este Despacho– con las que **CARVAJAL** pretende desvirtuar el acervo probatorio en el que se fundó la decisión recurrida, no desmienten de manera alguna las conclusiones presentadas en la Resolución Sancionatoria.

En efecto, la primera prueba que se resaltó en la Resolución Sancionatoria fue el correo electrónico del 10 de noviembre de 2012, con asunto “*RE: Encargo*” remitido por **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) a **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**)⁸⁵, mediante el cual se remitió información preparativa de la reunión que se celebraría el 13 de noviembre de 2012 con **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**):

“Hola Antonio

Datos reunión Gladys

- **Desde Abril a la fecha hemos sostenido dos reuniones con ellos, este Martes tendremos otra, a la que asistire (sic) en compañía de Ángela y Maria V**
- **Hemos compartido y acordado condiciones para clientes, y posiciones innegociables frente al mercado, estilo venta en consignación Éxito (sic)**

(...)”. (Subraya y negrilla fuera del texto original)

Tal y como se expuso en la Resolución Sancionatoria, de este correo en el que se indicó textualmente que se “*acordaron condiciones para clientes (...) estilo venta en consignación Éxito*”, se evidencia con claridad, y sin duda alguna, la existencia de un acuerdo cartelista respecto de la venta en consignación, por lo menos para el cliente **Éxito**, entre **SCRIBE** y **CARVAJAL**.

Dicha circunstancia fue corroborada por el mismo remitente del mensaje mencionado, **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**)⁸⁶, quien en relación con el citado correo electrónico y frente a la reunión sostenida entre **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) y **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**) en Ciudad de México (México), manifestó:

“DELEGATURA: ¿Puede ayudar al Despacho a entender cuál es la información que se comparte en el cuerpo del correo electrónico?

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: (...) Esta reunión o este mail se dio porque Antonio se iba a sentar con Gladys Regalado, que para esta época ya era la gerente de NORMA para Latinoamérica, entonces parece que ella, yo no me acuerdo si lo buscó, quiso hablar con él eh... Y entonces Antonio me dijo que lo enterara de qué es lo que hacíamos en Colombia y cómo se hacían en Colombia las cosas y eso es parte de lo que yo le estoy aquí diciendo a él. Los... Eh... cadenas como, cadenas es quien vende, vendía o vende actualmente producto Premium, aquí lo que dice es que hemos compartido y acordado condiciones para clientes y posiciones innegociables frente al mercado, ha sido venta de consignación del Éxito y es que el Éxito estaba pidiendo que todos los cuadernos que le vendiéramos fueran en consignación, bajo un modelo que ellos

⁸⁵ Folio 1211 del Cuaderno Reservado No. 2 del Expediente.

⁸⁶ Declaración rendida el 14 de enero de 2015, obrante a folio 1543 del Cuaderno Reservado No. 4 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

estaban adoptando en el mercado, eh... a lo cual nosotros nos negamos a hacer y acordamos con CARVAJAL que ellos tampoco lo harían porque parte de lo que decía Éxito es que ya lo había negociado con CARVAJAL y que si nosotros no entrábamos a hacer lo mismo pues tal vez no nos compraría, entonces eso es decir que no aceptábamos hacer consignación sino venta en firme y recibir después la devolución".

Lo anterior fue ratificado en diligencia de testimonio de 17 de junio de 2015⁸⁷ por **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General **SCRIBE**) cuando señaló:

DESPACHO: *¿Recuerda usted si la venta en consignación a sus clientes fue objeto de acuerdo generalizado entre los competidores que se reunían o...?*

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: *Sí, pues digamos que el Éxito hizo una propuesta en el año 2013, donde manifestó que había una modalidad en la que ellos querían que les vendiéramos cuadernos en una figura que no exactamente era consignación pero traducía lo mismo. Nosotros pues por SAP, tenemos SAP en la compañía eso no se puede hacer, la compañía tiene que salir facturada además tampoco convenía hacerlo porque recibimos devoluciones después de temporada escolar **y acordamos con NORMA que no íbamos a aceptar ese tipo de imposición por parte de la cadena.***

DESPACHO: *¿Recuerda usted a partir de qué fecha se pusieron de acuerdo en venderle en consignación a el Éxito?*

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: *Pues eso fue en el año... creo que arrancó en el año 2012, que fue cuando el Éxito para temporada 2012-2013... que es cuando el Éxito hizo la propuesta de que le vendiéramos en consignación, de ahí para allá el Éxito no insistió más en el tema porque entendió que era imposible de parte nuestra vender en consignación". (Subrayado y negrilla fuera de texto)*

Frente a esta declaración indicó **CARVAJAL** que era evidente que la negativa de **SCRIBE** de vender cuadernos en consignación a Almacenes Éxito no obedecía a acuerdo cartelista alguno con **CARVAJAL**, sino a una imposibilidad técnica en relación con el sistema de facturación de **SCRIBE**. Al respecto se reitera lo indicado en la Resolución Sancionatoria, en la que se precisó que contrario a ser dicha circunstancia prueba de la inexistencia del acuerdo en este punto, se trata de la comprobada existencia de un móvil o motivación de **SCRIBE** para que **CARVAJAL** tampoco negociara con clientes como el Éxito en la modalidad de consignación, pues de aceptar esta solicitud de Almacenes Éxito, podría implicar para **SCRIBE** que **CARVAJAL** otorgara unas mejores condiciones comerciales a dicho cliente, situación que lo ponía en desventaja.

En relación con la respuesta dada por el Despacho, afirmó **CARVAJAL** en su recurso, que no existe prueba alguna de que la intención de **SCRIBE** se hubiera logrado y que, en consecuencia, **CARVAJAL** no hubiera vendido a Almacenes Éxito en dicha modalidad. Al respecto, debe indicarse que, en primer lugar, de acuerdo con lo declarado por el mismo **CARVAJAL** en su recurso *"era una política de Carvajal no hacerlo desde hacía varios años"*⁸⁸, razón por la cual no es cierto que no exista prueba de que efectivamente **CARVAJAL** no vendía en consignación a Almacenes Éxito, pues de hecho obra prueba directa de confesión sobre dicha circunstancia.

Ahora bien, debe tenerse en cuenta que además de la prueba que acredita que efectivamente ni **CARVAJAL** ni **SCRIBE** vendían en consignación, obran en el expediente otras pruebas, que fueron expuestas de forma detallada en la Resolución Sancionatoria, que corroboran el correo y la declaración antes expuestos, en el sentido de indicar que esta política coincidente fue concertada entre las empresas cartelistas **CARVAJAL** y **SCRIBE**. A saber, se encuentra como prueba la declaración de **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**), quien afirmó:

ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO: *Desde un origen y siguiendo las prácticas que venían desde la época de Kimberly Clark, sabía que nuestro equipo local en Colombia (léase el Gerente General, la Gerente de Mercadeo, la Gerente de Ventas) tenía relaciones con la competencia y sostenía conversaciones sobre diversos temas. Esas conversaciones cubrían principalmente tres tipos de asuntos, a saber:*

⁸⁷ Folio 4261 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 33:32.

⁸⁸ Folio 7010 del Cuaderno Público No. 32 Del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

*(...) **Condiciones comerciales:** buscar poner límites a ciertas condiciones comerciales como devoluciones y consignaciones que el canal de venta desee implantar."⁸⁹ (Negrilla y subrayado fuera del texto)*

Sobre esta declaración indicó la recurrente que dicha prueba no acredita lo que el Despacho afirmó, pues **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) no trabajaba en Colombia y su declaración se basó en afirmaciones generales sobre supuestas conversaciones que no constituyen un acuerdo cartelista. Al respecto, basta decir que la posición jerárquica de **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** y su influencia en el funcionamiento de **SCRIBE** en Colombia –tal y como lo expresó el mismo declarante entre los minutos 5 y 20 de su testimonio⁹⁰ en el que especificó que los gerentes en Colombia le reportaban a él y que por ese medio se enteró de los acuerdos cartelistas con **CARVAJAL**– hace irrelevante que no trabajara en el territorio colombiano, pues la ciencia de su dicho está completamente sustentada en el conocimiento que obtenía directamente de las cabezas del negocio en Colombia, de quienes recibía reporte.

Adicionalmente, contrario a lo afirmado por la recurrente, la declaración de **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) no solo da cuenta de "conversaciones" o "reuniones", que ya de por sí constituyen prueba suficiente para acreditar el acuerdo cartelista, sino que además en el minuto 9:56 de su declaración indicó expresamente que, sobre estos puntos, en los que se incluye la no venta por consignación, se hicieron acuerdos:

"DELEGATURA: Podría indicarle al Despacho si en estas reuniones se llegó a algún acuerdo con los competidores"

***ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO:** Que yo tenga entendido sí se llegaba a acuerdos, a veces los acuerdos sí se cumplían, a veces los acuerdos no se cumplían."⁹¹*

Por otra parte, el correo electrónico del 10 de noviembre de 2012⁹² enviado por **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) a **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**) da cuenta que este último sí tenía un conocimiento cercano del alcance del acuerdo cartelista entre **SCRIBE** y **CARVAJAL**, toda vez que allí se evidencia que el Gerente General de **SCRIBE** para Colombia le da un reporte a su jefe sobre tales actividades.

Además de las pruebas directas ya referidas se encontró en el mismo sentido la agenda de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), en la que consta la realización de una reunión el 4 de mayo de 2012 entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, en la que se discutió entre otros puntos la no venta en consignación de los cuadernos de escritura⁹³, y lo cual fue confirmado por la misma **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) en su declaración⁹⁴ en la que manifestó lo siguiente:

"DELEGATURA: Continuamos con el siguiente puntico.

***ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO:** No devoluciones en unidades sueltas, no consignación, no refacturación (...)*

(...)

***DELEGATURA:** ¿Esos tres puntos que nos acaba de mencionar, fueron temas que se discutieron en la reunión o se llegó a algún acuerdo de esos tres punticos?*

***ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO:** Se llegó a un acuerdo de que no íbamos a recibir unidades sueltas, no consignación y no refacturación".*

⁸⁹ Declaración del 14 de noviembre de 2014, folio 1174 del Cuaderno Reservado No. 2 del Expediente y ratificada el 16 de junio de 2015. (Folio 4554 a 4558 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente).

⁹⁰ Folio 4558 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

⁹¹ Folio 4558 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

⁹² Folio 1211 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

⁹³ Folio 1515 del Cuaderno Reservado SIC No. 3 del Expediente.

⁹⁴ Ratificación de declaración del 14 de julio de 2015, obrante a folio 4536 a 4541 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

Sobre el particular manifestó **CARVAJAL** en su recurso de reposición que, no constituye evidencia lo declarado por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) pues *"ella simplemente afirma que se llegó a un acuerdo de (...) no consignación (...)"*. Al respecto, solo se puede afirmar que no se entiende cuál es el reproche de **CARVAJAL** si en su propio recurso asevera que la declarante indicó de forma clara que se llegó a un acuerdo de no consignación, afirmación que está corroborada con diversas pruebas, entre las que se encuentran las ya expuestas.

Aunado a lo anterior, alegó **CARVAJAL** que supuestamente no se habían valorado las pruebas aportadas por **CARVAJAL**, que según su parecer desvirtúan las pruebas que aquí se volvieron a exponer. Sobre el particular se indica que las dos (2) pruebas a las que refiere **CARVAJAL** sí fueron valoradas (así como todas las pruebas del expediente) y ninguna desvirtúa la acreditada existencia del acuerdo cartelista bajo examen.

En efecto, reclama **CARVAJAL** que no fue valorado el "Anexo 12, denominado 'Pruebas negociación con El Éxito cuando solicitó la venta en consignación'". Este anexo, que lo constituyen dos correos electrónicos enviados por una funcionaria del "Grupo Éxito" a funcionarios de **CARVAJAL** en los que se envían propuestas de una forma de negocio denominado "VMI", sólo acredita que efectivamente **CARVAJAL** recibió una propuesta de una modalidad de negocio similar a la venta por consignación, que por lo tanto corrobora lo declarado por **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General **SCRIBE**). Así, en lugar de desvirtuar la existencia de la conducta, la prueba cuya valoración extrañaba **CARVAJAL** sólo fortalece las conclusiones de este Despacho.

De otro lado, afirmó **CARVAJAL** que no se valoró la declaración de **ELIZABETH CASTRILLÓN JIMÉNEZ** (Gerente Comercial de Valor Agregado Regional Medellín de **CARVAJAL**), que según su opinión demuestra la inexistencia del acuerdo cartelista para no vender en consignación.

Sobre este punto indicó **CARVAJAL** que **ELIZABETH CASTRILLÓN JIMÉNEZ** (Gerente Comercial de Valor Agregado Regional Medellín de **CARVAJAL**) había afirmado que jamás había conocido acuerdos con los competidores para no vender en consignación, afirmación que sustentó con la siguiente cita:

"00:25:37 Rubén Silva: ¿En desarrollo de tus funciones y específicamente en las negociaciones que tú has tenido directamente con el Éxito en Medellín has recibido alguna instrucción o te consta si han hecho algún tipo de acuerdos con la cadena del Éxito relacionados con los temas de consignación de productos específicamente cuadernos?"

*00:26:02 Elizabeth: **No, jamás.**"*

Tal y como se desprende de la cita transcrita, no es cierto que **ELIZABETH CASTRILLÓN JIMÉNEZ** (Gerente Comercial de Valor Agregado Regional Medellín de **CARVAJAL**) haya indicado que no conocía de acuerdos **con los competidores**, pues la pregunta no fue esa, sino si "había recibido alguna instrucción" o si le constaba la existencia de "**acuerdos con el Éxito**", por lo que carece de fundamento el reproche de **CARVAJAL**.

Adicionalmente, indicó también **CARVAJAL** sobre esta declaración, que la testigo había expuesto la complejidad de la negociación con cada cliente, especialmente el Éxito, y que había afirmado nunca haber recibido instrucción alguna para aceptar únicamente "ventas en firme", sobre el particular citó:

"(...)

00:24:10 Rubén Silva: Tú nos comentabas hace un momento que tú participas en Medellín en negociaciones con el Éxito desde que estás en ese cargo, entonces la pregunta es, por favor que ilustres al Despacho si en alguna de esas negociaciones con la cadena del Éxito tú has recibido instrucciones de tus superiores respecto a que solamente acepten negociar ventas en firme con esa cadena. Y explicando por favor. ¿Qué son ventas en firme? Para ilustración del Despacho.

00:24:56 Elizabeth: Nunca, nunca recibí esa instrucción, venta en firme significa no recibir devolución que el cliente se quedara con todo lo que yo le entregaría en la temporada, eso es venta en firme, pero jamás he recibido esa instrucción..."

Sobre este argumento deben aclararse dos cosas: en primer lugar, la respuesta de la declarante está ligada a lo que ella entendía por "ventas en firme", que de acuerdo con su explicación no es lo mismo que no ventas en consignación, pues se trata de ventas en las que no se admiten devoluciones de

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

ningún tipo, mientras que, como se expuso con suficiencia en la Resolución Sancionatoria, las ventas que hacían tanto **CARVAJAL** como **SCRIBE** (que no eran por consignación) se hacían con aceptación de devoluciones (tanto así que también tenían acuerdos de cómo aceptar dichas devoluciones). En segundo lugar, si en realidad la respuesta de la declarante tuviera el alcance que le otorga **CARVAJAL** en el sentido de entender que nunca recibió instrucción para no vender en consignación, tendría que concluirse que la declarante mintió o que existe una evidente contradicción en la posición sostenida por **CARVAJAL**, pues como ya se expuso, la propia **CARVAJAL** afirmó que no vender en consignación era una política de la empresa hace varios años, por lo que no tiene lógica que **ELIZABETH CASTRILLÓN JIMÉNEZ** (Gerente Comercial de Valor Agregado Regional Medellín de **CARVAJAL**) nunca hubiera recibido instrucción alguna de una política tan antigua de la empresa.

Por último sobre esta conducta, afirmó **CARVAJAL** que la evidencia económica desmiente la posibilidad de existencia de un acuerdo cartelista para no vender en consignación al Éxito, pues se mantuvo una creciente relación comercial con este cliente. Al respecto es importante resaltar que los acuerdos no tenían ni podían tener como propósito desmejorar la relación comercial con los clientes, por el contrario, uno de sus propósitos es que se continúe con una relación pacífica por parte de **SCRIBE** y **CARVAJAL** con sus clientes, sin que exista presión competitiva que pueda afectar la creciente relación.

Por lo tanto, dicha “evidencia económica” de la que habla **CARVAJAL** solo demuestra que la relación comercial con el Éxito continuó estable, lo que podría explicarse entre otras razones por una ausencia de competencia por parte de **SCRIBE**, que es precisamente lo que buscaba **CARVAJAL** con la creación y el mantenimiento del cartel empresarial.

Por todo lo expuesto es claro que contrario a lo afirmado por el recurrente en un intento de valoración de pruebas fragmentario e indebido, existen suficientes pruebas que acreditan la existencia de un acuerdo cartelista para no vender en consignación entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**.

5.2.3.9. Se demostró que CARVAJAL y SCRIBE acordaron no aceptar la devolución de unidades sueltas

La objeción de **CARVAJAL** frente a este punto se centró principalmente en que no existen pruebas suficientes del acuerdo cartelista para no aceptar o recolectar la devolución de unidades sueltas, pues tal comportamiento era parte de una política de **CARVAJAL** de años atrás. La tesis de **CARVAJAL** sostiene que carece de razonabilidad considerar que **CARVAJAL** hiciera un acuerdo para pactar una conducta que ella ya venía ejecutando de manera autónoma mucho antes de la época a la que apuntan las pruebas del acuerdo anticompetitivo.

Sobre el argumento de **CARVAJAL** debe partirse por aclarar que su hipótesis no es cierta. Parte de una premisa totalmente errada. Aunque en la Resolución Sancionatoria se explicó por qué, se va a explicar de nuevo en esta oportunidad, ahora con un ejemplo que tal vez ilustre mejor la debilidad del falaz y errático planteamiento de **CARVAJAL**. Piénsese en una empresa A que ha mantenido por años el precio de \$2.000 en el producto X y su competidor B decide fijar el precio de \$1.900 para el mismo producto. A, le propone a B que ajusten el precio y lo dejen a \$2.000 como A lo ha tenido siempre, propuesta que B acepta con el fin de evitar una guerra de precios.

En el caso del ejemplo tendríamos sin lugar a dudas un cartel de precios, que no podría desestimarse de manera alguna porque A ya tuviera, mucho antes de que se pactara, el precio que finalmente fue acordado. De hecho, el que A ya tuviera ese precio simplemente refleja una motivación para no querer bajarlo y, en consecuencia, intentar que su competidor tuviera el mismo precio o comportamiento. Muchos de los compromisos que las empresas adquieren en los carteles empresariales es seguir en lo mismo y no hacer nada nuevo y distinto, no modificar los precios, renunciar a cambiar y asegurarse de que todo o parte siga igual.

En este caso pasa exactamente lo mismo, solo que ya no se está acordando la variable precio sino un elemento relacionado con políticas comerciales de venta de productos. Por lo tanto, que **CARVAJAL** ya tuviera como política no recoger unidades sueltas no es razón suficiente para desvirtuar un acuerdo cartelista que tuviera como finalidad que **SCRIBE** siguiera esta política, para evitar así competir por este tipo de variables de comercialización.

Ahora bien, entre las pruebas con base en las cuales se concluyó la existencia de esta conducta se encuentran: (i) el correo electrónico remitido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**)

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

el 7 de mayo de 2012, con asunto: "PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012"⁹⁵, en el que se expresa que uno de los "puntos acordados" fue no admitir "devoluciones sueltas en ningún cliente"; (ii) la agenda personal de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), en la que se dejó constancia de los pactos a los que se llegó en la reunión de 4 de mayo de 2012 a la que **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) confesó haber asistido; y (iii) la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) quien indicó que se propuso recoger solo determinados porcentajes de las devoluciones y no recoger unidades sueltas.

Frente a estas evidencias, que son suficientes para probar la existencia de un pacto ilegal y cartelista en relación con la recolección de los productos devueltos, **CARVAJAL** alegó que la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), contrario a lo concluido por el Despacho, da cuenta de que no existió acuerdo anticompetitivo. El extracto de la declaración con el que fundamentó su argumento es el siguiente:

"ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: No devoluciones en unidades sueltas, no consignación, no refacturación, devoluciones tradicional 7 al 12%, no devolución total. Esto fue un tema que se puso sobre la mesa pero no sé, pues dijimos venga al tradicional en años anteriores, al canal tradicional no se le recibía devoluciones, luego alguno de los dos empezó a recibir y hoy por hoy recogemos todo, pues se puso sobre la mesa, que la idea era que el canal tradicional se quedara con algo de mercancía y no se le recogiera, todo lo que no vendiera, pues que no se le recogiera toda la devolución, ahí se colocó que colocáramos un porcentaje de 7 al 12% para recoger, pero realmente son ideas que se ponen sobre la mesa que se tratan de ejecutar pero esa no tuvo pues finalmente, hay clientes con devoluciones del 20, 25, 20 pero lo que sí funcionó hasta ese momento y pues todavía sigue funcionando en el canal tradicional, ahí dice no devoluciones en unidades sueltas, unidades sueltas es que una caja trae 30 el cliente la abre, y entonces nos podría devolver 25 o menos de la caja de unidad de empaque, esa condición sigue muy firme en el canal tradicional, no recogemos unidades sueltas"

Respecto de esta declaración **CARVAJAL** indicó que precisamente la declarante había afirmado que "se puso sobre la mesa", "pero realmente son ideas que se ponen sobre la mesa que se tratan de ejecutar pero esa no tuvo pues finalmente", lo que según su opinión indica que no se trató de un acuerdo cartelista sino de meras ideas. Al respecto, debe advertirse que la deducción de **CARVAJAL** es incorrecta, pues los apartes resaltados por **CARVAJAL** solo dan cuenta de que un aspecto del acuerdo cartelista, relativo a los porcentajes máximos de recolección en las devoluciones no se pudo ejecutar en su totalidad, mientras que el punto del acuerdo relacionado con la no recolección de unidades sueltas sí fue ejecutado de forma efectiva. Efectivamente, una cosa era aceptar devoluciones hasta un determinado porcentaje, fuera en unidades sueltas o en cajas, y otro muy distinto era no aceptar devoluciones de unidades sueltas, sin importar el porcentaje.

Por lo tanto, esta alegación de **CARVAJAL** también carece de sustento en la medida en que la declaración no sólo prueba que sí hubo acuerdo cartelista sobre la recolección de devoluciones sino que uno de los puntos del cartel fue ejecutado exitosamente.

Por último, reprochó **CARVAJAL** que se valorara la confesión de **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) solo para reconocer su asistencia a las reuniones, pero que no se tuviera en cuenta que indicó que las reuniones no tuvieron el propósito ni el alcance que le otorgó la apertura. Al respecto se aclara que en la confesión se valora como cierto aquello que se corrobora con otras pruebas, como lo es la existencia de las tres reuniones a las que admitió haber asistido el investigado, pero sobre la afirmación relativa a "no tener el alcance" que se atribuyó en la apertura, se trata de una afirmación vaga y sin contenido que en todo caso ha sido desvirtuada categóricamente por una pluralidad de pruebas que han acreditado que la tesis de la Resolución de Apertura y Pliego de Cargos frente a estas reuniones es absolutamente correcta.

En virtud de todo lo expuesto, se confirma la conclusión de este Despacho en lo relativo a la acreditada existencia de un acuerdo cartelista entre **SCRIBE** y **CARVAJAL** para concertar las condiciones de recolección de las devoluciones de los productos.

5.2.3.10. Se demostró que CARVAJAL y SCRIBE acordaron no refacturar productos

⁹⁵ Folio 1340 del Cuaderno Reservado No. 3 del Expediente.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

De acuerdo con lo explicado por los declarantes en el curso de la presente investigación administrativa, la práctica de refacturación se realizaba con el propósito de evitar que los clientes hicieran devoluciones de productos. Así, el cliente se quedaba con los cuadernos y se hacía una nueva facturación con nuevos plazos y condiciones sobre estos productos no vendidos por el cliente. El acuerdo cartelista consistió entonces en pactar no volver a hacer este tipo de negociaciones de refacturación.

Dicho acuerdo se probó con la declaración de **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**)⁹⁶; el correo electrónico remitido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) el 7 de mayo de 2012, con asunto: *“PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012”*⁹⁷, en el que se informaron los puntos acordados con **CARVAJAL** en la reunión del 4 de mayo de 2012 llevada a cabo en el Club de Ejecutivos de Cali, incluyendo en estos temas lo relacionado con la no refacturación a clientes; la declaración de **MARÍA VIRGINA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**)⁹⁸, y la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**).

La principal defensa de la recurrente vuelve a ser que el objeto del acuerdo cartelista, es decir no hacer refacturación, ya era desde hace varios años una política de **CARVAJAL**, circunstancia que pretende probar con documentos de las políticas de manejo de devoluciones⁹⁹ y el testimonio de **LEANDRO SÁNCHEZ VARGAS** (Coordinador Administrativo y Financiero de **CARVAJAL**)¹⁰⁰. No obstante, dichas pruebas sólo dan cuenta, de un lado, de los protocolos que se realizaban para recibir las devoluciones y, del otro, de la efectiva auditoría que se hace, entre otros, a esos protocolos. Por lo tanto, no hay prueba que acredite que realmente era una política de la empresa antes del acuerdo cartelista y menos que esa política no se hubiera concertado con **SCRIBE**.

En todo caso, tal y como se expuso en la Resolución Sancionatoria, aun si se concediera que efectivamente **CARVAJAL** tenía de años atrás la política de no hacer refacturación, lo cierto es que, como se ha explicado, tal circunstancia no desmiente ni desvirtúa la existencia del acuerdo anticompetitivo. Como ya se dijo, muchos de los compromisos que las empresas adquieren en los carteles empresariales es seguir en lo mismo y no hacer nada nuevo y distinto, no modificar los precios, renunciar a cambiar y asegurarse de que todo o parte siga igual.

Por lo expuesto, se concluye que la decisión frente a este punto debe confirmarse.

5.2.3.11. Se demostró que CARVAJAL y SCRIBE acordaron no entregar obsequios al consumidor final

La primera objeción de **CARVAJAL** a este cargo se centró en resaltar la supuesta falta de credibilidad de la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) por considerarla vaga, imprecisa y confusa por no indicar con exactitud la fecha y hora de una reunión a la que aludió en su declaración. Al respecto basta señalar que, en primer lugar, dada la cantidad de pruebas que sobre este cargo obran en el expediente, en la Resolución Sancionatoria ni siquiera se nombró la declaración a la que alude **CARVAJAL**. En segundo lugar, la declaración –que está corroborada con pruebas documentales y testimoniales– no puede calificarse de vaga, imprecisa o confusa por el solo hecho de no precisar con exactitud el día y la hora de una reunión, más aun teniendo en cuenta el número plural de encuentros (muchas reuniones y conversaciones durante muchos años) que sostuvieron las empresas cartelistas y los suficientes elementos de tiempo, modo y lugar a los que se refirió la declarante en su narración.

De otro lado, insistió **CARVAJAL** en indicar que existen pruebas documentales que desmienten la existencia del acuerdo cartelista para no entregar obsequios, específicamente, el documento denominado “anexo 6”¹⁰¹, en el que se muestran incrementos de las inversiones relacionadas con el

⁹⁶ Declaración del 17 de junio de 2015 obrante a folio 4259 a 4261 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

⁹⁷ Folio 1340 del Cuaderno Reservado No. 3 del Expediente.

⁹⁸ Ratificación de declaración del 17 de junio de 2015 obrante a folios 4255 a 4258 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

⁹⁹ Folios 2925 a 2943 del Cuaderno CARVAJAL Reservado No. 4 del Expediente.

¹⁰⁰ Testimonio obrante a folios 4001 a 4003 del Cuaderno Carvajal Reservado No. 7 del Expediente.

¹⁰¹ Folios 2977 a 3001 del Cuaderno CARVAJAL Reservado No. 4 del Expediente.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

rubro de obsequios entre 2008 y 2013, así como el testimonio rendido por **ÓSCAR MARINO OLAYA RODRÍGUEZ** (Jefe de Merchandising de la Región Andina de **CARVAJAL**)¹⁰² quien habría afirmado no haber conocido nada relativo a conversaciones entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**.

Sobre el particular debe resaltarse, de un lado, que los incrementos de las inversiones relacionadas con el rubro al que alude la recurrente no son concluyentes, ni desvirtúan los acuerdos anticompetitivos censurados, pues se trata de un rubro agregado que incluye todo tipo de gasto promocional y no exclusivamente el referido a entrega de obsequios (incluyendo gastos robustos como pautas y material publicitarios). Adicionalmente, aunque es de esperar que año a año haya un incremento porcentual, lo que se verifica es que de 2013 a 2014 hubo una disminución en la inversión de promoción, por lo cual si fuera cierto el enfoque de **CARVAJAL** para esta época estaría corroborado el efecto y el impacto de la conducta. De otro lado, aun asumiendo un incremento sustancial del gasto por estos conceptos, esto sería indicativo de tal circunstancia (incremento del gasto) pero no que el acuerdo cartelista no existió, máxime si obran múltiples pruebas en el expediente que permiten concluir la existencia del cartel empresarial.

En efecto, debe recordarse que el Despacho cuenta con una serie de pruebas directas que acreditan la existencia de la conducta. Así, en el expediente obra, entre otros, el correo electrónico del 23 de julio de 2013¹⁰³ con asunto *“Re: Obsequios norma en panamericana Bogotá”* remitido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) a **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) con copia a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**), al que se adjuntaron fotografías de obsequios ofrecidos a los consumidores:

“Hola

Estas fotos fueron tomadas en panamericana Bogotá el pasado viernes Quedo (sic) atenta q (sic) me den vía libre para entregar obsequios o mantenemos la posición”.

Correo al que **VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) respondió:

*“Hola Angelilla, yo creo que lo que debemos hacer es llamar **inmediatamente a Norma para que los retire y cumplamos con lo establecido.***

Silvio quedamos atentas a tus comentarios”. (Subraya y negrilla fuera del texto original)

Sobre el particular declaró **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**)¹⁰⁴, quien al referirse a la reunión realizada el 13 de junio de 2013 indicó:

*“MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: (...) En esa reunión también se habló de hacer una prueba piloto para no entregar obsequios por compras al consumidor final. Las dos compañías tenían una práctica similar que era por 3 cuadernos, le regalo una cartuchera, por 5 cuadernos le regalo un... cualquier cosa, una regla, y entonces lo que estaba pasando en el punto de venta era que Norma regalaba, Scribe regalaba, y adicionalmente los de esferos regalaban, todas las compañías en temporada escolar regalaban cosas, y el consumidor final ni se daba cuenta quién les estaba regalando. Entonces era un gasto muy importante que hacía cada una de las compañías y no se estaba viendo reflejado en ventas. Lo que definieron en esa reunión es “hagamos una prueba piloto en temporada B a ver si no se baja la venta, y si funciona pues se implementa para la temporada A”. En ese sentido hubo una, cuando empezó la temporada B, Norma estaba dando regalos, obsequios en unos puntos de venta, y Ángela Zapata me escribió a mí y a Silvio diciendo que Norma no estaba cumpliendo con el acuerdo que se estaba haciendo, que entonces qué hacíamos, que si empezábamos a dar obsequios o qué hacíamos. **Yo en ese momento le escribí, le respondí el mail a Ángela y a Silvio diciéndoles que entonces deberíamos hablar con Norma sugiriéndoles que hablaríamos con Norma, para definir si iban a cumplir el acuerdo o si nosotros salíamos también a dar obsequios.** Silvio nunca me respondió y al final Norma dejó de dar obsequios y pues hasta donde yo estuve que fue esa temporada B no se dieron más obsequios”.*

¹⁰² Testimonio obrante a folios 4004 a 4006 del Cuaderno Carvajal Reservado No. 7 del Expediente.

¹⁰³ Folio 1317 del Cuaderno Reservado No. 3 del Expediente.

¹⁰⁴ Folio 4255 a 4258 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

En el mismo sentido se pronunció **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**)¹⁰⁵, quien afirmó:

"SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: En el año 2013 se acordó, el mercado de cuadernos en cadenas y también en el canal tradicional... por la compra de X número de cuadernos te daban un obsequio, colores, cartuchera, alguna cosa, entonces se acordó no dar más obsequios, o sea que se vendiera cuadernos porque era bonito, porque le gustaba por lo que fuera, pero no dar obsequios.

DELEGATURA: *¿Esto se acordó con quién?*

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: Con **CARVAJAL**".

Adicionalmente, se encontraron pruebas similares para 2014. Para ilustrar tal situación se destaca el correo electrónico del 18 de enero de 2014¹⁰⁶ con asunto "*Scribe regala Stickers (sic) por compras de cuadernos*", remitido por **MARÍA ÁLVAREZ CÓRDOBA** (Funcionaria de **CARVAJAL**) a **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA** (Gerente de Mercadeo Región Andina de **CARVAJAL**), con copia a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial de Papelería Colombia de **CARVAJAL**) y **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**), en el que se afirmó:

(...)

Hola Francisco

Scribe esta (sic) regalando en Metro autopista sur Stickers por favor ayuda para que suspendan la promoción con el payaso.

te adjunto foto.

Me ofreció Stickers por cuadernos (Subraya y negrilla fuera del texto original)

El anterior correo electrónico no solo evidencia que **CARVAJAL** desplegó acciones de seguimiento para verificar que **SCRIBE** estuviera cumpliendo con el compromiso adquirido en el cartel empresarial de no ofrecer obsequios, sino que también demostró el reporte de las situaciones que podrían implicar incumplimientos del acuerdo cartelista a altos funcionarios de la compañía, en este caso, **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA** (Gerente de Mercadeo Región Andina de **CARVAJAL**), **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**) y **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**), para que estos iniciaran las gestiones tendientes para que **SCRIBE** suspendiera las "promociones".

Igualmente, el Despacho encontró evidencia de comunicaciones cruzadas entre funcionarios de **CARVAJAL** y **SCRIBE**, las cuales contienen reclamos por incumplimiento del acuerdo anticompetitivo sobre la no entrega de obsequios con los cuadernos de escritura. Así, se encuentran los mensajes vía "*Whatsapp*" del 22 de enero de 2014¹⁰⁷ enviados por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) al celular de **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**)¹⁰⁸, en los que, después de reenviar fotografías remitidas por uno de los subordinados de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), se indicó:

"Las promotoras de Norma en Panamericana Barranquilla y Olímpica están entregando obsequios.

Tenemos grabación

Por orden de Jorge Ortiz

¹⁰⁵ Folio 1038 del Cuaderno Reservado No. 2 del Expediente.

¹⁰⁶ Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.

¹⁰⁷ Folio 1330 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

¹⁰⁸ Ver la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (SCRIBE)** a folio 1036 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Si esto continúa vamos a llevar obsequios este fin de semana.

La grabación es muy pesada y no pasa por Whatsapp". (Subraya y negrilla fuera del texto original).

Así mismo, se encontró la conversación sostenida entre **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) y el empleado que informó del incumplimiento de **CARVAJAL**:

"Llama a Jorge Ortiz y muy educadamente le dices que si continúan dando obsequios tienes orden de comenzar a darlos tú también"

Le acabo de escribir a Jairo Nel... le envié fotos de la Costa donde Norma está ofreciendo obsequios por compra en Panamericana y Olímpica"

El mismo día, se encontró la remisión de un correo con asunto "*Entrega obsequios Panamericana Bvista*" de **JORGE ENRIQUE ORTIZ GARZÓN** (funcionario de **CARVAJAL**) a **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) y **CLAUDIA ALBARRAN** (Funcionaria de **CARVAJAL**)¹⁰⁹, en el cual se señaló:

"(...)

La empresa recibió información de nuestro competidor donde dicen tener un video en el cual un impulsador nuestro esta (sic) entregando premios por la compra de cuadernos

Me confirmas que (sic) paso (sic) porque tenemos la instrucción clara de no entregar premios si ellos lo hacen primero

Me confirmas por favor

Muchas gracias" (Subraya y negrilla fuera del texto original)

Estas pruebas no dejan lugar a dudas de la existencia e implementación del acuerdo anticompetitivo, pues se cuenta con pruebas directas del pacto al que se llegó, de su ejecución, del seguimiento a su implementación y de la corrección de posibles desvíos.

Ahora bien, la investigada pretende desvirtuar estas pruebas directas con el testimonio rendido por **ÓSCAR MARINO OLAYA RODRÍGUEZ** (Jefe de Merchandising de la Región Andina de **CARVAJAL**)¹¹⁰, quien afirmó no conocer nada relativo al acuerdo cartelista ni haber recibido instrucciones u órdenes sobre el particular. Al respecto se recuerda que las pruebas testimoniales tienen determinadas reglas de valoración, entre las que se encuentra la correspondencia con otras pruebas, circunstancia que en este caso no se da, pues su declaración no se corrobora con ningún otro medio probatorio.

Por esta razón, esta declaración ni debilita ni desvirtúa el marco probatorio firme con el que se concluye que existió y se implementó un acuerdo cartelista para no entregar obsequios a los consumidores finales. Nuevamente y de manera deliberada, el argumento de **CARVAJAL** se basa en la malintencionada conducta de desconocer el análisis en conjunto de los distintos medios probatorios que reposan en el expediente.

5.2.3.12. Se demostró que CARVAJAL y SCRIBE acordaron el número de promotores por punto de venta

El acuerdo para determinar el número de promotores por punto de venta está plenamente demostrado en este caso, nuevamente con pruebas directas que la investigada insiste ignorar.

En efecto, tal y como se expuso en la Resolución Sancionatoria, la conducta está acreditada con pruebas testimoniales y con correos electrónicos como el remitido el 21 de noviembre de 2013¹¹¹, con asunto "*Personal de impulso y Exhibidores*", por **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA** (Gerente

¹⁰⁹ Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.

¹¹⁰ Testimonio obrante a folios 4004 a 4006 del Cuaderno Carvajal Reservado No. 7 del Expediente.

¹¹¹ Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

de Mercadeo Región Andina de **CARVAJAL**) a **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) y **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**), en la que se indicó:

"Hola buenas tardes,

Tengo una tarea pendiente y era la de enviarte a los rojos las propuestas de personal de impulso y numero (sic) de exhibidores para colocarnos de acuerdo en aquellos que se pudieran ajustar.

1. Para el caso del personal de impulso se seleccionaron los 27 principales almacenes mas (sic) críticos donde nosotros proponemos utilizar 225 impulsores frente a 283 que utilizaron ellos la temporada pasada.
2. En el caso de exhibidores, para Olimpica (sic), Cencosud y surtimax, por tener una participación mayoritaria o exclusiva se excluyeron de este análisis, y se tomaron los puntos de venta cuya rotación es muy baja, allí se revisaron los puntos de venta y se lanza una propuesta de números de exhibidores. **En este punto se propone pasar de 790 a 346 exhibidores acorde a la rotación del producto, mas no se tiene el dato de los Exhibidores que ellos utilizaron.**

Les envío 2 archivos, el primero con el análisis y comparativo respecto a la competencia en Impulsores y en merchandising el análisis de rotación y el segundo lo que le enviaríamos a ellos.

Para su revisión y sugerencias". (Subraya y negrilla fuera del texto original)

Correo al que **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) respondió el 25 de noviembre de 2013 de la siguiente forma:

"Cordial saludo

Estoy de acuerdo, pero a ellos no compartir nombre del asesor (sic), etc..

Solo (sic) colocar cliente, punto venta, ciudad, numero (sic) máximo de impulsoras cuadernos y colocar allí mismo si es del caso numero (sic) máximo de exhibidores cuadernos.

No colocar semanas de ingreso..ni mas (sic) detalle..

Ojala (sic) podamos implementar esto en esta temporada.. nos trae beneficios importantes.." (Subrayado y negrilla fuera del texto original)

Frente a esta prueba, que la investigada no logra refutar, afirmó **CARVAJAL** que contrario a lo afirmado por el Despacho, de este correo no puede concluirse que se implementó o ejecutó el supuesto acuerdo cartelista. Al respecto se aclara que el Despacho hizo énfasis en que la implementación traería "beneficios importantes" a **CARVAJAL**, por lo que es evidente el interés y la intención de cumplimiento e implementación del acuerdo cartelista por parte de **CARVAJAL**, mas no del efectivo cumplimiento, que en todo caso está acreditado con otros medios probatorios.

En concordancia con los correos antes citados se encuentra el correo electrónico del 26 de diciembre de 2013 ¹¹², de asunto "PROMOTORES TA 2014" y con archivo adjunto "PROMOTORES_TA_2014(2).XLSX (17.6 kB)", de **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA** (Gerente de Mercadeo Región Andina de **CARVAJAL**) a **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), en el cual se informó:

"Angela (sic), Buenos Días,

Estos son los promotores que vamos a tener en los diferentes puntos de venta de esta temporada.

Cualquier inquietud

Con Gusto!!!!". (Subraya y negrilla fuera del texto original)

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Dicho correo electrónico está corroborado con las pruebas testimoniales de **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE DE MÉXICO**) y **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) quienes afirmaron que se había acordado con **CARVAJAL** determinar el número de promotores por punto de venta.

Frente a estas pruebas **CARVAJAL** insistió en indicar que la declaración de **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE DE MÉXICO**) es una "*descripción genérica de lo que él cree que ocurría en algunas reuniones*". Al respecto debe resaltarse que, como ya se ha reiterado anteriormente, el conocimiento que de los acuerdos tiene el declarante proviene directamente del Gerente General de **SCRIBE**, dada su posición jerárquica, por lo que su conocimiento no podría calificarse como meras creencias o suposiciones.

En el mismo sentido, en relación con la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), quien indicó que se dijo "*listo, rebajemos y rebajamos*", manifestó **CARVAJAL** que dicha manifestación no es suficiente para demostrar la ejecución del acuerdo anticompetitivo. Sobre el particular basta decir que esta es una prueba relevante sobre la implementación del acuerdo cartelista, en el sentido en que era la declarante la funcionaria encargada de ejecutar la conducta por parte de **SCRIBE**. En todo caso, su narración de los hechos ha sido corroborada por otras pruebas.

Sobre este punto es pertinente resaltar que la recurrente indicó que no se habían tenido en cuenta las pruebas que reflejan el rubro que representaba la inversión de **CARVAJAL** año a año en personal de impulso, que según su parecer acreditan que si existió acuerdo, este nunca se ejecutó, pues la inversión en este elemento de mercadeo aumentó en los periodos en los que habría existido el pacto anticompetitivo.

Al respecto debe resaltarse que en principio parece existir, por lo menos, una contradicción en los documentos presentados por **CARVAJAL**, pues aunque en la información obrante en el "anexo 7" de los descargos de la investigada¹¹³ (histórico de las inversiones de **CARVAJAL** en el personal de impulso entre 2008 y 2014) se refleja un aumento en la inversión y personal por temporadas entre 2012 y 2013, lo cierto es que en el documento obrante a folio 2978 del Cuaderno Reservado **CARVAJAL** No. 4 –que hace parte del "anexo 6" aportado por la investigada, denominado "*Inversión de mercadeo en punto de venta*", con base en el cual la recurrente ha pretendido refutar la existencia de otras conductas anticompetitivas– se refleja una reducción significativa en la inversión de "personal de impulso", entre 2010 y 2014.

En efecto, mientras que en 2010 la inversión que se refleja en el documento fue de \$ **227.643.864**, en 2014 fue de \$ **36.407.268** y entre 2012 y 2013, que son los periodos en los que hace énfasis **CARVAJAL**, hubo una reducción de la inversión en más del 50%. De hecho, en 2012 la inversión por este rubro fue de \$ **65.600.851** y en 2013 pasó a \$ **29.514.973**. Por lo tanto, aun si la tesis de la investigada respecto de la relación inversión - implementación fuera cierta, sus propias pruebas darían cuenta de la efectiva ejecución del acuerdo cartelista.

También esgrimió la investigada como prueba de la inexistencia de un acuerdo cartelista, que sus decisiones sobre número de promotoras las adoptó supuestamente con base en lo recomendado por el estudio realizado por la firma Mckinsey. Al respecto, valga decir que la existencia de una recomendación técnica que hace más eficiente la relación costo/beneficio no desvirtúa en modo alguno la existencia del acuerdo cartelista, más aun cuando al menos para este caso fue **CARVAJAL** quien compartió la propuesta de número de promotores (probablemente con base en el estudio contratado) para que **SCRIBE** lo siguiera, y deshacerse así de la presión competitiva que habría obligado a **CARVAJAL** a reaccionar ante la posible imposición de más promotoras (fuerza comercial) por parte de **SCRIBE**.

Adicionalmente, argumentó **CARVAJAL** que los testimonios de **CLAUDIA NORELA RUANO** (Coordinadora Nacional de Ventas de **CARVAJAL**) y **LINA SÁNCHEZ DEL CASTILLO** (Gerente de Productos Kits Creatividad de **CARVAJAL**)¹¹⁴ daban cuenta de la inexistencia del acuerdo cartelista, pues afirmaron no conocer ni haber recibido instrucción alguna relativa a seguir pactos con la competencia y que la determinación sobre el número de promotoras era tomada de manera autónoma.

¹¹³ Folios 3002 a 3034 del Cuaderno **CARVAJAL** Reservado No. 4 del Expediente.

¹¹⁴ Testimonio obrante a folios 4036 a 4038 del Cuaderno **Carvajal** Reservado No. 7 del Expediente.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

Sobre este argumento es relevante reiterar que este acuerdo cartelista fue impulsado y propuesto por **CARVAJAL** lo que la posibilitaba para tomar la decisión y hacer que la siguiera **SCRIBE**, por lo tanto, las declaraciones no desmienten la existencia del acuerdo anticompetitivo sino que, si acaso, confirman la dinámica del cartel empresarial en este punto, con base en el cual **CARVAJAL** decide el número de promotoras y las comparte con **SCRIBE** para que la siga.

Por todo lo expuesto, es claro que la determinación que sobre este punto tomó el Despacho fue correcta.

5.2.3.13. Se demostró que CARVAJAL y SCRIBE acordaron no comprar espacios adicionales

Generalmente, en los diferentes canales de comercialización, especialmente en las cadenas, existen espacios “*privilegiados*” y estratégicos por su ubicación en el establecimiento (puntas de góndolas, islas centradas, repisas más amplias), los cuales son ofrecidos a las empresas para que estas decidan si aumentan o no las inversiones en la exhibición de sus productos con el fin de incrementar la venta de los mismos.

Vale resaltar que las empresas acceden a la “*compra*” de estos espacios para disponer de mayor visibilidad de sus productos frente a los consumidores, de forma tal que exista mayor probabilidad de que estos tengan como primera opción de compra el producto de su marca. Es decir, la compra de espacios adicionales para la exhibición del producto, termina convirtiéndose en una estrategia de mercadeo y de competencia para lograr mayor crecimiento dentro de la categoría correspondiente mediante la conquista de más clientes y así ganar más participación de mercado.

Este Despacho probó que para el 2011 y el 2012, **CARVAJAL** y **SCRIBE** acordaron mantener las inversiones en sus clientes y no pagar por espacios adicionales, de tal manera que si las cadenas o sus clientes les ofrecían góndolas o exhibidores adicionales, incluso si estos eran “*privilegiados*”, **CARVAJAL** y **SCRIBE** los rechazarían debido a lo que habían acordado.

Frente a este cargo, siguiendo la misma línea argumental que sostuvo con las demás conductas, **CARVAJAL** indicó que las pruebas con las que se tomó la decisión no son concluyentes y se habrían dejado de valorar pruebas que en su parecer acreditan que el acuerdo cartelista para no comprar espacios adicionales no existió.

Sobre el particular reiteró que en el periodo en el que se habría dado la conducta (al menos entre 2011 y 2012) se evidenció un incremento en la inversión relativa a ese rubro. Para ilustrar su posición, y de manera conveniente, expuso los resultados de la inversión por ese rubro en Panamericana, en el que efectivamente hay un aumento (no muy significativo) en la supuesta inversión en esta variable entre 2011 y 2012. Sin embargo, omite mencionar la disminución evidente de la inversión en espacios adicionales en el total de autoservicios entre 2011 y 2012, pasando de \$ **992.156.462** a \$ **909.621.567**¹¹⁵, así como en grandes cadenas como **CENCOSUD COLOMBIA S.A.** que pasó de \$ **315.993.901** en 2011 a \$ **153.000.000** en 2012. Por lo tanto, aun cuando la tesis de la investigada fuera acertada, las pruebas cuya valoración extraña (que sí fueron valoradas), solo darían cuenta de la ejecución de la conducta.

Otra alegación de **CARVAJAL** está relacionada con la inversión en publicidad, que no dice nada sobre la inversión en espacios adicionales, por lo cual, teniendo en cuenta la impertinencia del argumento, no es necesario hacer un análisis más minucioso.

Adicionalmente, se recuerda que esta conducta, como las demás imputadas en la presente actuación administrativa, fue acreditada con pruebas directas, testimoniales y documentales, que no se debilitan por un análisis de datos económicos conveniente, acomodado y errado.

Al respecto, se recuerda que esta conducta se probó con la declaración de **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**)¹¹⁶, en la que se refirió a una reunión llevada a cabo en septiembre de 2011 y en la que se acordó, entre otros puntos, la no compra de espacios de exhibición adicionales:

“(…)

¹¹⁵ Folio 3036 del Cuaderno CARVAJAL Reservado No. 4.

¹¹⁶ Folios 1166 a 1168 del Cuaderno Reservado No. 2 del Expediente.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

Entre los acuerdos generados estuvo el no participar en descuentos de precios en productos valorizados adicional a no pagar nada por piso de venta (exhibiciones adicionales) ya que esto se contemplaba en los márgenes ofrecidos a las cadenas.

(...)”.

Así también, se probó con el correo electrónico del 7 de mayo de 2012¹¹⁷ con asunto “PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012”, remitido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**):

“Puntos acordados:

(...)

- **No pagaremos un valor adicional a la inversión por espacios adicionales en almacenes Éxito**

(...)”. (Subraya y negrilla fuera del texto original)

En el mismo sentido se pronunció **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) al manifestar¹¹⁸:

(...)

MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR: *Ok, entonces lo que estaba diciendo es que oí en la reunión que ratificaban “no vamos a pagar, vamos a continuar no pagando por espacios adicionales”, ¿qué quería decir eso?, en las temporadas, NORMA y SCRIBE pagaban mejores exhibiciones, entonces pagaban puntos de góndola, entonces si SCRIBE pagaba uno NORMA pagaba la otra, y entonces eso se volvió una cosa de puros gastos, gastos, y no generaba mayores ventas. **Entonces las dos compañías coincidían en que les beneficiaba no hacer este tipo de cosas.**”.*

Todas las pruebas antes expuestas corroboran la existencia de un acuerdo cartelista para no pagar espacios adicionales, en el marco de una relación entre **SCRIBE** y **CARVAJAL** que como se ha expuesto hasta la saciedad era de colusión en todos los aspectos relacionados con el mercadeo, comercialización y venta de cuadernos.

5.2.3.14. Se demostró que CARVAJAL y SCRIBE establecieron estrategias financieras y de crédito concertadas

En el presente caso, a través de diversos medios probatorios obrantes en el expediente (correos electrónicos, declaraciones, testimonios, documentos, manifestaciones, etc.) se acreditó que, tal y como lo reconoció **CARVAJAL**, las compañías investigadas **CARVAJAL** y **SCRIBE** desarrollaron una política conjunta financiera y de crédito, a través de la realización de los denominados *Comités de Crédito*, en los que también participaron otras empresas pertenecientes al sector de los útiles escolares, y se compartió información relacionada con el comportamiento financiero y crediticio de sus clientes en determinadas temporadas.

CARVAJAL en su recurso de reposición, a pesar de no negar la existencia de los *Comités de Crédito*, refuta la existencia de práctica ilegal alguna fundamentándose en que de entender estos comités como un acto contrario a la libre competencia, se estaría favoreciendo a clientes morosos y evitando que los agentes tomen sus decisiones de la forma más informada posible. Sobre el particular basta decir que, tal y como se indicó en la Resolución Sancionatoria, la Superintendencia de Industria y Comercio en ningún momento está patrocinando una cultura del no pago o promoviendo el incumplimiento de las obligaciones a cargo de los clientes de los empresarios, lo que está reprochando es que las decisiones para enfrentar impactos financieros se tomen con base en información que no debería intercambiarse en un escenario de competencia.

Adicionalmente, nuevamente se resalta que llama la atención que **CARVAJAL** se refiera a supuestos objetivos o finalidades pro-competitivas, cuando se encuentra demostrado que la información

¹¹⁷ Folio 1340 del Cuaderno Reservado No. 3 del Expediente.

¹¹⁸ Ratificación de declaración del 17 de junio de 2015, obrante a folios 4255 a 4258 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 33:55

compartida e intercambiada solo lo era entre las sociedades participantes en los *Comités de Crédito* que, para el caso del mercado de cuadernos para escritura, únicamente se trataba de **CARVAJAL** y **SCRIBE**, sin que fuera revelada a otras empresas en dicho mercado.

Ahora bien, **CARVAJAL** afirmó que el haber eliminado a las demás empresas que participaban de los comités refleja que no se extendió el alcance de dichos comités. Al respecto se advierte que el hecho de no haber vinculado a los demás asistentes al comité no desmiente de modo alguno la existencia de la práctica restrictiva reprochada y su ilegalidad. Además se reitera que, como se indicó en la Resolución Sancionatoria, esta actuación administrativa se debe centrar en el comportamiento de los agentes investigados y no en el de terceros.

Indicó también **CARVAJAL** que cada uno de los elementos con base en los cuales en principio la Delegatura recomendó sancionar la conducta, esto es, la estructura del mercado, las características de los productos, la naturaleza de la información, el período al que se refiere y el acceso público o privado a dicha información fueron interpretados de forma errónea.

Frente a estos puntos valga decir que la Resolución Sancionatoria no adoptó la misma estructura del Informe Motivado, sin embargo, se abordarán en este acto administrativo, para garantizar una respuesta exhaustiva a todos los reproches de la investigada, que en todo caso ya se habían respondido en la decisión impugnada. Así, frente a la estructura del mercado y las características de los productos, la recurrente confunde su contenido con la naturaleza de la información, pues pretende indicar que a pesar de analizar la potencialidad del intercambio de información entre dos agentes de un mercado específico, el de los cuadernos, debería definirse como mercado "el financiero" y como productos "los servicios de financiación", cuando las investigadas no participan como agentes en esos "mercados" sino que se trata de una arista de sus estrategias de comercialización en un sentido amplio.

En relación con la naturaleza de la información compartida, afirmó **CARVAJAL** que el número de clientes que se llevaban a los comités era ínfimo y, además, que la información era elemental e insuficiente para tomar alguna decisión financiera. Sobre el particular debe resaltarse que el hecho de intercambiar datos de clientes, que es información sensible, con independencia de que sean datos de todos o algunos de los clientes, conlleva de por sí un comportamiento que no es el esperado en un escenario de franca y libre competencia. Adicionalmente, contrario a lo afirmado por la investigada, el detalle y desagregación de los datos compartidos, que se acreditó con diversas pruebas, facilitaba una potencial decisión financiera conjunta, y adicionalmente permitía el conocimiento por parte de la competencia de las estrategias de plazo y condiciones financieras de pago que se sostenían con los clientes.

Respecto de este punto también indicó la recurrente que las empresas tenían sus propios comités o instancias en las que se tomaban las decisiones financieras, y que durante los comités financieros no se hacía ninguna discusión seria sobre la situación de ningún cliente. Lo primero que debe resaltarse es que estos "argumentos" son afirmaciones cuya sustentación se pretende satisfacer con extractos inconexos, desorganizados y con una transcripción inentendible de apartes de una declaración rendida en la investigación, que no soportan las aseveraciones de la investigada.

En todo caso, aun cuando sus argumentos se sustentaran en alguna prueba, no son idóneos para desvirtuar la existencia de la conducta, pues no es sorprendente que las compañías tengan instancias internas para tomar decisiones financieras, de no tenerlas la gravedad de la conducta sería mayor pues ya no se reprocharía el intercambio de información sino un acuerdo restrictivo. Frente a las discusiones de clientes concretos, aun si hubiera pruebas que lo corroboraran suficientemente, que no las hay, ya se ha reiterado que la información por cliente era detallada y desagregada, por lo que sí existía un posible análisis de los clientes de manera individual.

En relación con el periodo al que se refiere la información intercambiada, la investigada aceptó que se trataba de información actual, sin embargo indicó que tal circunstancia no puede considerarse como acreditante de una conducta restrictiva, pues de no ser información actual no tendría ninguna utilidad para las empresas. Sobre este punto se debe resaltar la contradicción en los argumentos de **CARVAJAL**, pues a pesar de que afirma que no se tomaba ninguna decisión con base en la información intercambiada, ahora pretende justificar su conducta afirmando que solo con esas características le era útil la información a las empresas.

Por último sobre estos aspectos indicó la investigada que la información relacionada con las deudas de clientes no es reservada. Al respecto vale aclarar que no es lo mismo la información privada a la información reservada o que tiene reserva por ley, si bien en principio la información intercambiada podría no tener reserva en términos legales, como tampoco lo tienen, por ejemplo, los precios futuros,

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

no por ello deja de ser una información privada que debería permanecer en la esfera de las decisiones financieras de cada empresa.

De otro lado, **CARVAJAL** en su recurso de reposición atacó argumentos usados por la Delegatura para la Protección de la Competencia en su Informe Motivado, que ni siquiera fueron mencionados ni tenidos en cuenta en la Resolución Sancionatoria, tales como la referencia que se usó en el Informe Motivado de un caso de la Corte Suprema de Estados Unidos. Sobre estas objeciones no se hará mayor análisis teniendo en cuenta que no fueron argumentos usados por el Despacho para tomar la decisión sancionatoria objeto del recurso de reposición.

Con lo expuesto es relevante enunciar algunas de las pruebas con las que se acreditó la conducta. Entre otras, se encontró el correo electrónico del 26 de septiembre de 2011¹¹⁹, con asunto "**REUNIÓN CUADERNOS**", remitido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) a **MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN** (Gerente Nacional de Crédito de **CARVAJAL**), y con copia a **HÉCTOR HERNÁN CASTAÑEDA CIFUENTES** (Gerente Financiero de **SCRIBE**) y **JORGE BARRERA CASTRO** (Gerente General de **SCRIBE** entre 2010 y 2012), en el cual se señaló:

"Hola María Elisama,

*Como es de tu conocimiento la línea escolar **SCRIBE** de propiedad de Kimberly Clark ha sido adquirida por el Grupo papelero Scribe México (GPS), por lo anterior se creó la nueva razón social **SCRIBE COLOMBIA SAS**, que tendrá los derechos de la marca Scribe en Colombia.*

Hernan (sic) Castañeda, que esta (sic) copiado en este mail, es nuestro gerente Financiero y tiene mucho interés de participar de las reuniones que periódicamente se realizan para evaluar los temas de cartera de las empresas que hacen parte de la categoría Escolar.

(...)

Quedo atenta a tus respuestas". (Subrayado y negrilla fuera del texto original)

La anterior comunicación, además de referirse a la adquisición por parte de **SCRIBE** de la línea escolar de **KIMBERLY** y al interés de que el Gerente Financiero de **SCRIBE** participara en estos *Comités de Crédito*, demuestra igualmente que la función de dichos comités era evaluar periódicamente los temas de cartera y crédito de las empresas participantes.

Frente a este punto vale la pena resaltar que **CARVAJAL** indicó que la periodicidad de los comités, que oscilaba entre 3 y 4 meses, no era idónea para valorar los créditos. Este Despacho difiere de la consideración de **CARVAJAL**, pues de acuerdo con la información del expediente, los plazos de financiación con los clientes podrían tener un plazo similar o mayor. Adicionalmente, la periodicidad es suficiente si se tiene en cuenta que se reunirían alrededor de tres veces por año, en negociaciones de un mercado que tiene básicamente dos temporadas de venta.

En respuesta de la comunicación atrás citada se encontró el correo electrónico del 26 de septiembre de 2011¹²⁰, remitido por **MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN** (Gerente Nacional de Crédito de **CARVAJAL**) a **HÉCTOR HERNÁN CASTAÑEDA CIFUENTES** (Gerente Financiero de **SCRIBE**), con asunto "**RE: REUNIÓN CUADERNOS-**", y con el archivo denominado "**PAUTAS COMITÉ DE CARTERA SECTOR PAPELERO jun2009.PPT**" como dato adjunto, en el cual se señaló lo siguiente:

"(...)

Hola Hernán cordial saludo.

Te adjunto los lineamientos del Comité de Crédito del Sector Papelero en el cual solo participan las personas del área de Crédito de las empresas.

Te agradezco una vez revisados los lineamientos me manifiestes tus inquietudes para revisarlas y definir si asistes.

(...)"

¹¹⁹ Folios 1177 y 1178 del Cuaderno Reservado SIC No. 2 del Expediente.

¹²⁰ Folio 1177 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Como prueba del comportamiento que aquí se reprocha se encontró también el correo electrónico del 7 de octubre de 2013¹²¹, remitido por **MARÍA VICTORIA QUINCHE LÓPEZ** (funcionaria de **CARVAJAL**) y dirigido, entre otros destinatarios, a **CECILIA TORO GÓMEZ** (Coordinadora de Crédito y Cartera de **SCRIBE**), en el que se indicó que **CARVAJAL** sería la anfitriona del *Comité de Crédito* programado para el 17 de octubre de 2013. Así mismo, se adjuntó un cuadro en Excel para ser diligenciado con la información de los clientes que cada empresa participante quisiera reportar:

"(...)

Buenas tardes:

De acuerdo con la programación de las reuniones del *Comité Papelero*, este mes le corresponde a Carvajal Educación y se llevará a cabo el 17 en nuestras instalaciones, por lo cual anexo cuadro para que se sirvan colocar los clientes que deseen reportar para revisión.

(...)" (Subrayado y negrilla fuera del texto original)

Este correo fue respondido por **CECILIA TORO GÓMEZ** (Coordinadora de Crédito y Cartera de **SCRIBE**), a través de comunicación del 11 de octubre de 2013¹²², con asunto "*Comite (sic) Credito (sic) Carvajal Educación Octubre 17 2013.xls*", en el que se remitió el cuadro de Excel mencionado, con el título "*Comité Papelero*", ya diligenciado con la información crediticia y financiera de unos clientes de **SCRIBE**, tal y como se ilustra a continuación:

COMITÉ PAPELERO																
Anfitrión:		CARVAJAL EDUCACION S.A.														
Fecha:		Jueves 05 Diciembre de 2013														
Nº	NOMBRE CLIENTE	ID	CIUDAD	EMPRESA QUE REPORTA	CARVAJAL EDUCACION S.A.					SCRIBE COLOMBIA S.A.S.						
					Cupo	Total	Plazo	Promedio	Comentarios	Cupo	Total	Plazo	Promedio	Comentarios		
1	ALMIGERES LA IN S.A.	880300464	CALI	FABER-CASTELL - SCRIBE COLOMBIA S.A.S.	2,932	1,20	420	30	90	150	01	1,200	918	60	120	En la versión TEMPORAL 2013, se ha incluido con estos clientes y todos los días tienen una obligación de pago para no pagar. A hoy para clientes de \$9 millones y no hay en compromisos de pago a pesar de que se han ajustado las condiciones y rebajas.
2	CARLOS CISNERO SANCHEZ	1286019	CALI	CARVAJAL EDUCACION S.A.S.	1,200	1,220	1,220	-	-	90	100					NO ES CLIENTE
3	EL PAPELERO S.A.S.	0001507944	CALI	CARVAJAL EDUCACION S.A.S.	1,318	220	260	-	-	90	100			60	100	Cliente que ha pagado sobre el vencimiento de facturas, se embargó dado su alto endeudamiento siguiendo un proceso, quien sabe como es el comportamiento de pago a hoy en sus Empresas.?

Fuente: SIC con información obrante en el Expediente.

Como puede apreciarse del cuadro transcrito, el reporte incluyó el nombre del cliente, ciudad, empresa que reporta el cliente, cupo, total de la deuda, forma de pago, plazo de pago en días (30, 60, 90 días o más), promedio de días de pago y comentarios adicionales que la empresa participante deseaba efectuar.

En los *Comités de Crédito* en los que participaron las sociedades investigadas **CARVAJAL** y **SCRIBE**, se compartía, discutía y evaluaba la información crediticia y financiera correspondiente a la identidad de los clientes que representaban riesgos por su morosidad en los pagos, cupo asignado por cada una de las empresas participantes, condiciones de pago, plazos, así como la forma de pago de cada cliente. De la misma forma, según lo admitido por **CARVAJAL** en su escrito de descargos a la Resolución de Apertura de Investigación con Pliego de Cargos, la finalidad de estos comités era la de revisar los clientes con irregular hábito de pago y otros temas de interés del medio financiero¹²³.

Igualmente, tal y como se aprecia en el cuadro de Excel citado y se ha indicado reiteradamente por este Despacho, la información financiera y crediticia correspondiente a los clientes de las empresas participantes en los *Comités de Crédito*, que era compartida, discutida y evaluada de manera conjunta,

¹²¹ Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC

¹²² Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC

¹²³ Folio 2709 del Cuaderno CARVAJAL reservado No. 3 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

era presentada con un alto grado de desagregación, de manera tal que permitiera conocer la identificación detallada de los clientes reportados, cupos de crédito, condiciones y plazos de pago, comportamiento financiero, así como observaciones relativas a operaciones específicas de cada cliente y la temporada en que eran efectuadas.

La información era compartida e intercambiada solo entre las sociedades que conformaban los *Comités de Crédito* que, para el caso del mercado de los cuadernos para escritura, se reducían únicamente a **CARVAJAL** y **SCRIBE**, sin que fuera revelada a otras empresas en dicho mercado, por lo que se trataba de información privada de cada una de las compañías. Es decir, los únicos beneficiados y favorecidos con dicha información, dentro del citado mercado, eran precisamente las dos compañías investigadas, **CARVAJAL** y **SCRIBE**.

De acuerdo con lo anterior, el intercambio de información por parte de **CARVAJAL** y **SCRIBE** a través de la realización de los denominados *Comités de Crédito*, tenía la potencialidad de favorecer a **CARVAJAL** y **SCRIBE** para que estas pudieran coordinar sus políticas comerciales y de tratamiento de los clientes, particularmente en lo relacionado con las condiciones crediticias que se aplicarían a estos. Para el Despacho resulta claro que, en un ambiente de libre competencia y ardua rivalidad en el mercado, se habría mantenido la reserva que debe existir sobre dicha información. Adicionalmente, es muy importante tener en cuenta que el ejercicio conducido en el *Comité de Crédito* tenía una implicación directa en un aspecto muy importante de cualquier negociación, relacionado directamente con la posibilidad de obtener un plazo para el pago y la extensión del mismo, lo que repercute de manera directa en el precio.

De esta manera, el mecanismo en mención, al ser un espacio en el que de manera coordinada se intercambiaba información sensible acerca de la actividad crediticia de los distribuidores, eliminó el riesgo natural que enfrentarían las firmas en el mercado de actuar de manera independiente y en competencia, y puso en desventaja a aquellos competidores que sin participar en el *Comité de Crédito* y no disponer de esa información privada, se vieron expuestos al riesgo inherente de establecer relaciones comerciales con un agente frente al cual se desconoce la forma de honrar sus obligaciones financieras. Lo anterior, sumado al cierre del mercado que enfrentaría aquel agente económico que se viera reportado en la matriz del *Comité de Crédito*, permite a este Despacho reiterar el carácter anticompetitivo del *Comité de Crédito* advertido en este caso particular.

Ahora bien, en la presente actuación el Despacho también encontró evidencia de que las investigadas coordinaron sus políticas comerciales y de crédito frente a sus clientes, como fruto del intercambio de información dentro del contexto de los *Comités de Crédito* en los cuales participaron.

Esta información fue utilizada por estas compañías para la toma de decisiones sobre el otorgamiento de créditos a sus clientes. Prueba de lo anterior, es el documento aportado por **CARVAJAL** relacionado con su política de crédito y en el que se observó, que para la evaluación de riesgo crediticio era tomada en cuenta la validación de las referencias comerciales en los *Comités de Crédito* del sector papelerero¹²⁴.

Pudo observarse en el mencionado documento, lo siguiente:

"CARVAJAL EDUCACIÓN POLÍTICAS DE CRÉDITO

1-EVALUACIÓN DEL RIESGO

Evaluación de Clientes Nuevos

(...)

- Validación referencias comerciales en Comité de Crédito del Sector Papelerero y telefónicamente.

(...)" (Subraya fuera del texto original)

Lo anterior demostró con claridad que para la aplicación de las políticas internas de crédito de **CARVAJAL**, era tomada en cuenta la información intercambiada y conocida dentro del contexto de los *Comités de Crédito* en los cuales participó la compañía investigada.

¹²⁴ Anexo obrante a folio 2848 del Cuaderno CARVAJAL Reservado No. 3 del Expediente.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

Otro aspecto que verificó el Despacho en relación con los *Comités de Crédito*, es que las empresas investigadas compartieron en dichos comités información relativa a sus estrategias de recolección de cartera, lo cual les sirvió para establecer internamente mejores políticas de recaudo y recolección del crédito, así como disminuir los riesgos financieros que pudiesen presentarse. Como prueba de lo anterior, se encuentran en el expediente varias comunicaciones, como la cadena de correos electrónicos del 17 de marzo de 2014, con asunto *“Consolidado Comité (sic) Crédito Faber Castell 2014.xls”*¹²⁵, remitido por **CECILIA TORO GÓMEZ** (Coordinadora de Crédito y Cartera de **SCRIBE**) a **ERIKA MARIED TAPIERO** (Gerente Financiera de **SCRIBE**) con copia a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**), **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) y **MILTON ALBERTO TEJADA ALZATE** (funcionario de **SCRIBE**), en el que se discutió una política de cobro ejecutada por **CARVAJAL**, compartida a través de los *Comités de Crédito*, y se propuso evaluarla para ser adoptada en **SCRIBE**.

Lo anterior demostró que el intercambio de información entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** dentro del contexto de los denominados *Comités de Crédito*, además de tener la idoneidad de favorecerlos para que pudieran coordinar variables de competencia como los cupos de crédito o los plazos de pago, fue efectivamente empleado con dicha finalidad.

En conclusión, el Despacho reitera que, tal y como se indicó en la Resolución Sancionatoria, de conformidad con el material probatorio obrante en el expediente expuesto en detalle en la decisión impugnada y retomado en el presente acto, constató que el mecanismo de los *Comités de Crédito* va en contravía de la libre competencia, cuando tiene las características aquí analizadas.

5.2.3.15. Se demostró que CARVAJAL y SCRIBE acordaron la no venta de cuadernos “Ecoplus” y “Expresarte”

En relación con la estrategia concertada de no vender cuadernos de escritura tipo *“Ecoplus”* de **SCRIBE** y *“Expresarte”* de **CARVAJAL**, los cuales pertenecen a un segmento intermedio, el Despacho en la Resolución Sancionatoria encontró demostrado que las compañías investigadas acordaron que dichos cuadernos no fueran comercializados en tiendas especializadas, ni tampoco en almacenes de cadena, ya que la venta en estos canales desvalorizaría los cuadernos pertenecientes al segmento *Premium*.

Lo anterior se evidenció en el correo electrónico del 7 de mayo de 2012, con asunto *“PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012”*¹²⁶, de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**), que da cuenta de la reunión llevada a cabo el 4 de mayo de 2012 en el Club de Ejecutivos de Cali, y en la que uno de los puntos que se discutió y acordó fue precisamente la no venta de los cuadernos de los segmentos económico-intermedio en almacenes de cadena:

“Puntos acordados:

(...)

- **No colocaremos Económico (sic), Ni (sic) ecoplus(expresarte) (sic) en las cadenas**

(...)”. (Subraya y negrilla fuera del texto original)

Como se mencionó en la Resolución Sancionatoria, el Despacho encontró en el expediente evidencia directa proveniente de **CARVAJAL** sobre su participación en varias reuniones con **SCRIBE**, incluyendo la mencionada reunión del 4 de mayo de 2012. En efecto, **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) reconoció en su escrito de descargos¹²⁷ su participación en la mencionada reunión.

Finalmente, en relación con el compromiso adquirido de la no venta de cuadernos *“Ecoplus”* y *“Expresarte”* en almacenes de cadena, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) manifestó en su declaración¹²⁸ lo siguiente:

¹²⁵ Folios 1508 y 1509 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

¹²⁶ Folio 1340 del Cuaderno Reservado No. 3 del Expediente.

¹²⁷ Folios 3677 a 3684 del Cuaderno CARVAJAL Reservado No. 7 del Expediente.

¹²⁸ Folio 1515 del Cuaderno Reservado No. 3 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

"DELEGATURA: Entonces comencemos con el primer punto que nos leíste (Lee Ángela, no ecoplus en cadena) ¿Qué quiere decir no ecoplus en cadena?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Ecoplus es una categoría intermedia que se empezó a fortalecer hace más o menos 2 años, pero ese año empezó a nacer, entonces pues la idea era que no codificáramos esta línea de productos en los almacenes de cadena sino que solamente codificáramos los sk o correspondientes al portafolio de marcas.

DELEGATURA: entonces entiendo que ese fue un tema que trataron en la reunión, pero podría indicarnos ¿Qué dijeron en esa reunión, llegaron a algún acuerdo respecto de esto?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Si, aquí puse compromiso no **ecoplus en cadena** o sea no vamos a codificar **ecoplus** en cadenas, y de hecho esa categoría en ese año no se codificó, de pronto ellos, no tengo claridad si de pronto en la 14 vendían un poquito eso, pero dijimos no vamos a meter esa categoría en cadenas y de hecho se puede revisar, esa categoría, ni el marcbook, ni el **expresarte** ni el, de hecho esa categoría no se codificó ni en Panamericana, ni el Éxito, ellos la categoría **ecoplus** ellos la llaman **expresarte** y se puede revisar que ese producto no codifica en esos, pues son se vende en almacenes de cadena en tradicional si, los distribuidores si, los almacenes de cadena no."

Frente a estas pruebas directas, **CARVAJAL** insistió en su recurso en que no se valoraron pruebas que demostrarían la inexistencia de un acuerdo cartelista relacionado con la no venta de los cuadernos de los segmentos económico-intermedio en almacenes de cadena. Particularmente, se refirió al documento denominado "Anexo No. 9"¹²⁹ el cual, según lo afirmado por la compañía investigada, contiene tablas de facturación de este tipo de productos a las cadenas de comercialización entre 2005 y 2014.

Al respecto se reitera, tal y como se indicó en la Resolución Sancionatoria, que las pruebas a las que alude **CARVAJAL** sólo dan cuenta de que existió facturación en determinados canales, pero no hay elementos de juicio para entender que esa información se refiere solo a las ventas de la línea económica. Ahora bien, aun si se le diera credibilidad a la afirmación de **CARVAJAL** frente a la prueba que extraña, tendría que resaltarse que en 2012 –año al que refieren las pruebas de este acuerdo– se reportó el menor monto en facturación de todo el periodo comprendido entre 2005 y 2014. En efecto, en 2012 se reportó un total de unidades vendidas de **466.234**, mientras que en otros años, como 2008, se reportó un total de **2.821.688** unidades vendidas¹³⁰. Así, contrario de lo afirmado por **CARVAJAL**, aun en su tesis, esta prueba da cuenta de una disminución considerable de la facturación, lo que constituye una prueba de la ejecución e impacto del acuerdo para no vender línea económica en grandes cadenas.

De otro lado, **CARVAJAL** insistió en desvirtuar la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), afirmando que no se puede considerar que probada esta conducta de la simple narración de los hechos que ella hace. Sobre el particular, como se ha venido insistiendo, debe señalarse una vez más que dicha declaración está corroborada con numerosas pruebas adicionales del expediente, como el correo citado líneas atrás e incluso por la misma prueba documental con base en la cual la recurrente presenta su argumento de defensa. Además, su valoración se ha hecho con base en los criterios que la jurisprudencia y la ley han desarrollado para este tipo de pruebas, bajo un análisis de sana crítica. Por lo tanto, no hay razón alguna para concluir que no existió acuerdo cartelista para no vender línea económica en cadenas, al menos en 2012.

5.2.3.16. En relación con la no realización de activaciones en puntos de venta con bonos Sodexo

Tal y como se señaló en la Resolución Sancionatoria, este Despacho encontró demostrado que otro de los puntos del acuerdo sobre restricción al abastecimiento y distribución de los cuadernos de escritura entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** versó sobre la no activación de los bonos Sodexo Pass para la compra de cuadernos en distintos puntos de venta, particularmente en tiendas especializadas. En otros términos, la conducta conjunta de **CARVAJAL** y **SCRIBE** tuvo por objeto no permitir el pago de los cuadernos de escritura a través de este medio en determinados puntos de venta, restringiendo de manera coordinada su comercialización. Esta conducta restrictiva de la libre competencia tiene como efecto limitar las opciones que tienen los consumidores de pagar los productos con estos bonos en los

¹²⁹ Folios 3038 a 3213 del Cuaderno **CARVAJAL** Reservado No. 4 del Expediente.

¹³⁰ Folio 3039 del Cuaderno **CARVAJAL** Reservado No. 4 del Expediente.

distintos puntos de venta, obligándolos a desplazarse a puntos en los que este medio de pago no se restringió, o acudir a otro medio de pago que inicialmente no estaban dispuestos a utilizar.

Como prueba de lo anterior, está el citado correo electrónico del 7 de mayo de 2012, con asunto *"PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012"*¹³¹, de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**), en el que se observó que la no activación de bonos Sodexo Pass en determinados puntos de venta, fue uno de los aspectos acordados en la reunión del 4 de mayo de 2012 en el Club de Ejecutivos de Cali entre funcionarios de **CARVAJAL** y **SCRIBE**, como se ilustra a continuación:

"Puntos acordados:

(...)

- **No haremos activaciones en puntos de venta con Bonos sodexho** (sic)

(...)" (Subraya y negrilla fuera del texto original)

Como se ha mencionado en el presente acto y se indicó en la Resolución Sancionatoria, el Despacho encontró en el expediente evidencia directa proveniente de **CARVAJAL** sobre su participación en varias reuniones con **SCRIBE**, incluyendo la mencionada reunión del 4 de mayo de 2012 en el Club de Ejecutivos de Cali. En efecto, **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) reconoció en su escrito de descargos¹³² a la Resolución de Apertura de Investigación con Pliego de Cargos, su participación en dicha reunión.

Ahora bien, **CARVAJAL** reiteró en su recurso de reposición que en la presente actuación se incurrió en una equivocación fáctica, en razón a que son los establecimientos de comercio quienes libre y autónomamente deciden si aceptan o no los bonos Sodexo Pass como forma de pago, afirmación que **CARVAJAL** ahora pretende sustentar con una "certificación" emitida por el "Director de Operaciones, IT y Servicio al Cliente", en la que exponen los beneficios y bondades de los bonos Sodexo. Lo único que refiere dicho documento respecto del uso de los bonos en los establecimientos de comercio es que *"Los comercios (sic) están obligados a suministrar los productos que los beneficiarios (consumidor final) deseen adquirir siempre y cuando éstos se encuentren disponibles en los establecimientos y los establecimientos tengan activos los productos con Sodexo"*.

Como se hace evidente del extracto citado y el contenido del resto de la prueba, el documento con el que la investigada pretendió sustentar su posición no acredita de manera alguna que sean los establecimientos de comercio, de manera autónoma y sin intervención de los proveedores o productores, quienes decidan suministrar los productos o no con bonos Sodexo. En efecto, de acuerdo con lo previsto en el documento antes citado, el que el consumidor pueda adquirir los cuadernos con ese medio de pago dependerá de si los productos están activos o no con Sodexo, decisión que razonablemente podría ser tomada con autorización del proveedor del producto.

En todo caso, con el correo electrónico referido queda demostrada la configuración de la conducta anticompetitiva prevista en el artículo 1 de la Ley 155 de 1959 (prohibición general) al constituir un acuerdo tendiente a limitar la libre competencia.

De esta manera, el Despacho señala que, de conformidad con las pruebas obrantes en el expediente, no encontró evidencia que haga constar que la aceptación de los bonos Sodexo Pass como medio de pago sea del resorte exclusivo y autónomo de los establecimientos de comercio, pues la misma certificación allegada por **CARVAJAL** lo desmiente. De lo que sí se encuentra prueba en el expediente, según lo arriba citado, es que efectivamente las empresas cartelizadas acordaron en la reunión del 4 de mayo de 2012 en el Club de Ejecutivos de Cali, no permitir el pago de los cuadernos para escritura a través de bonos Sodexo Pass en determinados puntos de venta. Por lo tanto se confirmará la Resolución Sancionatoria en lo que respecta a este punto.

5.2.3.17. Análisis del Despacho en relación con los argumentos económicos presentados por CARVAJAL

¹³¹ Folio 1340 del Cuaderno Reservado No. 3 del Expediente.

¹³² Folios 3677 a 3684 del Cuaderno CARVAJAL Reservado No. 7 del Expediente.

No obstante en la Resolución Sancionatoria se evidenciaron múltiples pruebas directas (centenares) que dieron cuenta, sin lugar a ninguna duda, de la existencia del cartel empresarial de precios y de estrategias anticompetitivas, **CARVAJAL** planteó en su recurso de reposición una serie de argumentos de naturaleza económica para demostrar que el cartel de precios no existió, los cuales en su gran mayoría ya habían sido desechados por el Despacho en la resolución recurrida. No obstante, el Despacho pasará a pronunciarse sobre cada uno de los argumentos planteados incluidos aquellos que se incluyeron en un "anexo" del recurso de reposición.

En criterio de **CARVAJAL**, la inexistencia de evidencia económica de un acuerdo cartelista debe ser tenida en cuenta como un indicio importante de la no existencia del mismo. Según **CARVAJAL**, la Superintendencia de Industria y Comercio desestimó la evidencia económica presentada que soporta el argumento anterior, pese a que en su opinión, la prueba en mención hace evidente la ausencia del cartel empresarial.

Sobre este punto, considera importante este Despacho recordar, tal y como lo señaló en la Resolución Sancionatoria, que en el ordenamiento jurídico colombiano rige el principio de libertad probatoria, según el cual los hechos pueden ser demostrados mediante la utilización de cualquier medio probatorio. De igual forma, el ordenamiento procesal establece como principio orientador para la valoración de las pruebas, su apreciación en conjunto con sujeción a las reglas de la sana crítica.

Así las cosas, la existencia del cartel empresarial puede ser probada teniendo en cuenta distintos medios probatorios, directos o indirectos, tales como la confesión de los investigados, declaraciones, testimonios, contratos que recogen el acuerdo anticompetitivo, correos electrónicos, mensajes enviados y recibidos a través de sistemas de mensajería instantánea como *Whatsapp* o por medio de redes sociales, actas o minutas de reuniones, entre otras.

En el caso de las pruebas indirectas, es frecuente utilizar evidencia económica que permita caracterizar el comportamiento de los agentes en el mercado. Es así como la **OCDE**¹³³ ha sugerido dos tipos de evidencia económica como prueba indirecta o circunstancial. La primera de ellas tiene que ver con la *conducta* de una firma en el mercado, como por ejemplo, las utilidades obtenidas, las cuotas de participación, antecedentes de infracciones a las normas de competencia, entre otras. La segunda de ellas se asocia con la *estructura del mercado*, evaluando elementos como el grado de concentración o la existencia o no de integración vertical, las barreras de entrada, entre otros. Así, los estudios económicos aportados en una investigación administrativa por prácticas restrictivas de la libre competencia económica, deben ser analizados bajo la guía del principio de libertad probatoria y en conjunto con todas las demás pruebas que obren en el expediente, de acuerdo con la sana crítica.

En este sentido, le corresponde al Despacho valorar las pruebas económicas en conjunto con el restante material probatorio que obre en el expediente, como declaraciones de parte y de terceros, confesiones, documentos, correos electrónicos, mensajes de *Whatsapp* u otros sistemas de mensajería instantánea o redes sociales, para que aplicando las reglas de la sana crítica, se determine la existencia o no del cartel empresarial objeto de investigación.

Teniendo en cuenta lo anterior, tal y como se manifestó en la Resolución Sancionatoria, para el Despacho está más que demostrada la existencia y ejecución del cartel empresarial, así como la efectiva participación de **CARVAJAL** en el mismo, teniendo en cuenta que el análisis probatorio que se ha realizado a lo largo del presente acto administrativo, en particular, de las múltiples pruebas directas e indirectas sobre la conducta anticompetitiva de los investigados, evidencian claramente y sin ninguna duda, la existencia del acuerdo anticompetitivo en la modalidad de cartel empresarial para la fijación directa o indirecta de los precios en el mercado de cuadernos para escritura, desvirtuando plenamente la presunción de inocencia de **CARVAJAL**.

En otras palabras, la prueba de que el cartel empresarial existió y que tuvo efectos en el mercado colombiano, está dada por pruebas directas de todo orden (delaciones, confesiones, pruebas testimoniales, correos electrónicos, mensajería instantánea, entre otros). Centenares de pruebas y de diversa naturaleza.

Con todo, el Despacho encuentra que las pruebas económicas de carácter indiciario (indirectas) aportadas por **CARVAJAL**, de ninguna manera demuestran que el cartel empresarial no hubiere ocurrido ni que **CARVAJAL** no hubiera hecho parte de él. Se reitera, la confesión de **KIMBERLY** y **SCRIBE**, las diferentes comunicaciones referenciadas en la Resolución Sancionatoria, las

¹³³ OCDE, Prosecuting Cartels without Direct Evidence (2006). Disponible en <http://www.oecd.org/daf/competition/prosecutionandlawenforcement/37391162.pdf> (traducción libre del Despacho).

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

declaraciones de los ejecutivos vinculados con **KIMBERLY** y **SCRIBE**, reclamaciones sobre incumplimientos de los acuerdos entre los cartelistas, entre otras, son pruebas directas que bajo ninguna óptica fueron desvirtuadas con simples pruebas indirectas como lo son, en este caso, los estudios económicos aportados por **CARVAJAL**.

La única forma en que la prueba económica aportada por **CARVAJAL** podría tener sentido, sería valorándola de manera completamente aislada e independiente a las demás pruebas recaudadas, eso claro está, partiendo del supuesto de que fuese una prueba correcta, lo que está por verse. Sin embargo, como fue señalado en la Resolución Sancionatoria ese método de valoración no es jurídicamente admisible en el ordenamiento procesal colombiano, ni en el de ninguna parte del mundo. Aquí y en cualquier parte del mundo, las pruebas se valoran en su conjunto y no de forma aislada. La razón, porque es la única forma inteligente de valorar un material probatorio.

De esta manera, una revisión articulada del expediente desvirtuaría completamente el valor que **CARVAJAL** pretende darle a su prueba económica indirecta e indiciaria.

Ahora bien, si el objetivo de **CARVAJAL** al presentar la evidencia económica era demostrar que el acuerdo sí existió pero que no generó ningún efecto en el mercado, tampoco podría ser de recibo por la Superintendencia de Industria y Comercio, en la medida en que, independientemente de que se causen o no efectos en el mercado, un acuerdo para la fijación de precios es reprochable por la ley colombiana tanto por **objeto** como por **efecto**. Sin embargo, para este caso, la anterior discusión es irrelevante por cuanto ya demostró el Despacho en acápites anteriores, con base en un análisis del conjunto de las pruebas que obran en el expediente (centenares), incluyendo los estudios económicos aportados por **CARVAJAL**, que el cartel empresarial sí existió y sí se ejecutó, conclusión a la que se llegó fundamentalmente con base en evidencias directas quedando plenamente demostrada la conducta, sin el más mínimo asomo de duda.

En conclusión, independientemente de los factores mencionados por **CARVAJAL** tales como: aumento en la variedad de productos, incremento en los niveles de innovación en los portafolios de producto, entre otros, ante la irrefutable fortaleza de la prueba directa recaudada en este caso, está plenamente demostrada la existencia del cartel empresarial y la participación de **CARVAJAL** en el mismo, conclusión a la que se llegó analizando todas las pruebas del expediente en su conjunto, incluyendo la prueba económica indirecta aportada por **CARVAJAL**.

No obstante lo anterior, a continuación el Despacho se referirá a los demás argumentos económicos planteados por **CARVAJAL** en su recurso de reposición.

En primer lugar, sugirió **CARVAJAL** que evidencia de la ausencia de cartel empresarial se explica por un aumento en el número de competidores en el mercado y una disminución del precio de los cuadernos en términos reales. En este punto, este Despacho considera importante indicar que, como lo afirman Guerrin y Kyriazis (1992), cuando la existencia de un cartel empresarial haya sido probado con evidencia directa, como ocurrió en el presente caso, el hecho de que una empresa investigada aporte pruebas que demuestren un comportamiento aparentemente competitivo en el mercado, no significa que el acuerdo o la práctica concertada no haya ocurrido.

En efecto, los autores señalaron puntalmente:

"De otra parte, incluso si una empresa inculpada pudiera demostrar que el mercado sigue comportándose normalmente de manera competitiva, esto no significa que no se haya producido un cartel o una práctica concertada, si la existencia de la misma se demuestra por medios documentales u otros medios de evidencia directa"¹³⁴.

Por lo anterior, este Despacho reitera que la entrada de agentes al mercado y una disminución del precio de los cuadernos en términos reales no pueden ser consideradas como evidencia de la no existencia de un cartel empresarial ante la existencia de contundente prueba directa que acredite la existencia del cartel y los efectos en el mercado. Específicamente, lo que podría indicar la entrada de nuevos competidores es que el cartel empresarial que acá se reprocha no tuvo la suficiente fuerza para disuadir la participación de nuevos agentes en el mercado, lo cual no es objeto de análisis en el caso concreto o que contrarrestó o evitó la entrada de algunos competidores pero no de todos. Siempre

¹³⁴ M. Guerrin y G. Kyriazis (1992), (traducción libre) *Cartels: Proof and Procedural Issues*, Fordham International Law Journal Volume 16, Issue 2, p. 314. Cita original: "On the other hand, even if an incriminated company could prove that the market continues to behave in a normal competitive manner, this does not mean that no cartel agreement or concerted practice has taken place, if the existence of it is proved by documentary or other direct evidence."

existiría la posibilidad de preguntarse, si con cartel empresarial entraron al mercado más jugadores, qué tal entonces que no hubiese habido cartel.

En cuanto a la reducción del precio de los cuadernos en términos reales, vale la pena resaltar lo afirmado por el Tribunal de Justicia Europeo en la Sentencia T- Mobile Netherlands y otros (EU:C:2009:343), según lo cual **"la comprobación de que una práctica concertada tiene un objeto contrario a la competencia no puede estar supeditada a que se compruebe la existencia de una relación directa de dicha práctica con los precios al consumo"**¹³⁵.

Sobre la dinámica decreciente de los precios en presencia de un cartel empresarial, documentos académicos como el de Levenstein y Suslow (2006) concluyen que:

"(...) dado que varios carteles se forman siguiendo una dinámica decreciente en el precio (ya sea por la entrada de nuevos jugadores, la integración del mercado, cambios tecnológicos, o una caída en la demanda), los precios del cartel y los beneficios correspondientes pueden ser menores, o al menos no mayores que, aquellos que hubieran prevalecido en el periodo previo al cartel. Una caída en los beneficios posterior a la formación del cartel no significa necesariamente que el cartel no haya sido exitoso. Tales beneficios pudieron ser superiores que aquellos que hubiera tenido las firmas en caso de ausencia del cartel"¹³⁶ (traducción libre).

En este sentido, aún en la hipótesis de que los precios reales de los cuadernos se hubiesen reducido durante el periodo investigado, no implica necesariamente que el acuerdo anticompetitivo del cual hacía parte **CARVAJAL** no hubiese ocurrido, pues como lo dicen Levenstein y Suslow, siempre habría la posibilidad de preguntarse cuanto más hubiesen podido bajar los precios de no haber habido un cartel.

Para este Despacho, la hipotética reducción de los precios reales de los cuadernos puede ser explicada precisamente por la entrada de nuevos competidores al mercado¹³⁷, tal y como lo señala **CARVAJAL**. De esta manera, lo que aparentemente pareciera, según **CARVAJAL**, evidencia de la inexistencia del cartel empresarial, puede ser para este Despacho un argumento que corrobora que existen factores exógenos al cartel empresarial que alteran las condiciones del mercado y que pueden afectar las variables de competencia de los cartelistas, como sus precios y cuotas de participación. En efecto, tal y como lo afirmó **CARVAJAL** existen variables como la tasa de cambio, cambios en las preferencias del consumidor, entre otras, que afectaron los precios reales de los cuadernos, con lo cual el hecho de que los precios reales disminuyeran durante el periodo investigado no puede ser considerado como evidencia concluyente y definitiva de que el cartel empresarial sancionado no existió, cuando se insiste, existen numerosas pruebas que demuestran sin lugar a ninguna duda, la existencia y ejecución del acuerdo anticompetitivo reprochado. En situaciones de inestabilidad pronunciada de la tasa de cambio, inflaciones con cambios significativos, nuevos jugadores, contrabando, modificaciones tributarias y otras muchas variables, los precios no necesariamente son indicativos de la existencia o inexistencia de un cartel empresarial.

Ahora bien, en cuanto al argumento de **CARVAJAL**, según el cual en el caso analizado la reducción de precios de **CARVAJAL** provocó un incremento de la cantidad de demanda frente a la oferta potencial, así como un incremento del bienestar del consumidor explicado por una transferencia de recursos de los productores a los consumidores y un incremento en el bienestar en el mercado, este Despacho se permite indicar que si bien una hipotética caída en los precios durante el periodo investigado induce a una transferencia de recursos de productores a consumidores, dicha transferencia hubiese podido ser mayor de no existir el cartel empresarial que acá se reprocha. Sin embargo, no es de recibo el argumento relacionado con las ganancias de bienestar en el mercado derivadas de la reducción de precios, teniendo en cuenta lo señalado en la Resolución Sancionatoria, en donde se reconoció un importante nivel de inelasticidad precio del producto. En cualquier caso, el argumento relacionado con las supuestas ganancias de bienestar presentado por **CARVAJAL** no

¹³⁵ Sentencia T- Mobile Netherlands y otros (EU:C:2009:343), apartado 39.

¹³⁶ Levenstein, M. y Suslow, V. (2002), *What Determines Cartel Success?*, Working Paper 02-001, University of Michigan. Cita original: "Because quite a few cartels were formed following a decline in price (either because of entry, market integration, technological change, or a decline in demand), cartel prices and profits might well be lower, or at least not higher than, those that prevailed in the pre-cartel period. A fall in profits after the formation of a cartel does not necessarily mean that the cartel was not successful. Profits might be higher than would have been the case in the absence of the cartel."

¹³⁷ Para una referencia del efecto en mención ver Shy, O. (1996) *Industrial Organization*. MIT Press, Cap. 6, Estados Unidos de América.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

resulta concluyente sobre la inexistencia del cartel sancionado, pues lo único que muestra es que las ganancias del consumidor pudieron ser mayores de no haber existido la conducta.

Respecto del incremento en la cantidad demandada frente a la oferta potencial, este Despacho se permite recordar que la demanda de los productos de consumo masivo como los cuadernos respondió, entre otros factores, a la dinámica poblacional en Colombia, con lo cual es razonable encontrar que intertemporalmente haya venido aumentado la cantidad de cuadernos demandados sin que esto sea resultado de la disminución de los precios reales de los mismos. En efecto, de acuerdo con las cifras del **DANE**, este Despacho encontró que mientras en el 2000 la población entre 5 y 19 años, principal población objetivo del producto involucrado, ascendió a 12.755.037, en el 2014, dicha población llegó a ser de 12.930.119. Por lo anterior, el incremento en 175.082 personas da cuenta de un mercado más grande con la potencialidad de aumentar la cantidad demandada de cuadernos, lo que implicaría que cambios en la cantidad demandada no son evidencia de un alto grado de elasticidad de la demanda del mercado como incorrectamente lo señala **CARVAJAL** al no considerar el efecto en mención. También el crecimiento de la economía, da cuenta de más consumo.

Por otro lado, afirmó **CARVAJAL** que las hipótesis y supuestos empleados por el Despacho en la estimación teórica del daño son incorrectos desde su aproximación conceptual y desde el punto de vista de la realidad del mercado, pues, por un lado, los precios reales se redujeron durante el periodo investigado para todos los segmentos del mercado, y por otro lado, el Despacho no indicó ni relacionó ninguna de las metodologías para el cálculo del escenario contrafactual. Frente a este argumento, el Despacho se permite reiterar lo señalado en la Resolución Sancionatoria en la que afirmó que el ejercicio de estimación del daño potencial del cartel empresarial fue concebido como un análisis teórico en el cual el nivel de precios del mercado se comparó con un escenario hipotético según el cual los cartelistas fijaban sus precios independientemente. Dicho precio fue definido en el análisis asumiendo que el cartel empresarial hubiese provocado incrementos en el mismo en magnitudes de 10% y 30%. El escenario contrafactual, o de referencia, se definió con base en el documento "*Hard Core Cartels Recent progress and challenges ahead, 2003*" de la OCDE¹³⁸. En dicho documento se encuentra una lista de carteles relevantes en el mundo, con estimaciones de los porcentajes de incremento de precios en cada caso. Los resultados encontrados en el trabajo de la OCDE referenciado, coinciden con aquellos encontrados en otros documentos académicos como Connor y Lande (2008); Werden (2003); Posner (2001); y Levenstein y Suslow (2002); entre otros¹³⁹.

En esta serie de trabajos, el Despacho advierte que el sobreprecio observado varía en los diferentes carteles empresariales analizados, sin encontrarse un patrón típico de comportamiento, sino más bien, una variación entre cada cartel empresarial, atendiendo las condiciones particulares de cada uno de ellos. En efecto, llama la atención observar sobreprecios como el encontrado en el cartel de la lisina estimado en 67% en Estados Unidos y 50% en Canadá; el cartel de las vitaminas con un sobreprecio del 20% en Estados Unidos y 30% en Canadá; el cartel del acero inoxidable que incluso llegó a niveles de duplicar el precio en Estados Unidos como resultado del cartel (sobreprecio del 100%), entre otros.

En el estudio realizado por Connor y Lande (2008), tomando una muestra de más de 100 carteles en el mundo considerados de manera conjunta, se estima que el sobreprecio medio producto de un cartel oscila alrededor del 25%, dependiendo de si se trata de un cartel doméstico o uno internacional.

*"(...) en promedio el sobreprecio que genera cualquier tipo de cartel para cualquier periodo de tiempo ha sido 25%; 17-19% para carteles domésticos y 30-33% para carteles internacionales"*¹⁴⁰

Soportado en la abundante evidencia económica antes mencionada, el Despacho coincide con las conclusiones de Connor y Bolotova (2006)¹⁴¹ en el sentido de que la cartelización empresarial conlleva a la existencia de un sobreprecio en el producto de la cartelización, sin importar el método de

¹³⁸ En el documento se incluyen carteles detectados en Estados Unidos, Canadá, Australia, Holanda, España, Suiza, Finlandia, Japón Corea y México entre otros países.

¹³⁹ John M. Connor y Robert H. Lande, *Cartel Overcharges and Optimal Cartel Fines*, ABA Section of Antitrust Law, 2008; Gregory J. Werden, *The Effect of Antitrust Policy on Consumer Welfare: What Crandall and Winston Overlook* U.S. Dep't of Justice Antitrust Division, 2003; Richard A. Posner, *Antitrust Law*, University of Chicago Press, 2001; Margaret C. Levenstein y Valerie Y. Suslow, *What Determines Cartel Success?* University of Michigan Business School, 2002.

¹⁴⁰ Connor y Lande (2008). Opcit p. 78.

¹⁴¹ Connor, J y Y. Bolotova. *Cartel Overcharges: Survey and meta-analysis*. International Journal of Industrial Organization. Vol. 24, 2006.

estimación del mismo, sea este cuantificado a través de estimaciones econométricas, precios antes, durante y después del cartel y la comparación del nivel de precios frente a mercados análogos. De igual manera, con base en la evidencia internacional puede afirmarse que, atendiendo a las características propias del funcionamiento del cartel empresarial, su duración, la estructura del mercado, los productos involucrados, entre otros aspectos, el sobreprecio podría oscilar entre un 10% y 30% en promedio y alcanzar incluso hasta el 100%.

En el mismo sentido, un organismo multilateral tan reconocido como la OCDE, que recoge las mejores prácticas que en materia de competencia en no menos de 35 países en el mundo, sugiere en el documento denominado "Guías para Estudiar el Impacto de las Autoridades de Competencia", que cuando la autoridad de competencia no cuente con información económica relacionado con el sobre precio de los productos, asuma que dicho sobre precio es como mínimo del 10%.

En efecto, explican las Guías citadas lo siguiente:

"3.2. Supuestos alternativos

Cuando hay información específica disponible para hacer los cálculos de los valores antes listados (tamaño de las ventas afectadas, incremento en precios y duración esperada del efecto precio), esta información debería ser utilizada, puesto que asegura mayor precisión en el cálculo de los beneficios obtenidos con la conducta. Sin embargo, cuando no se dispone de este tipo de información, o no se puede utilizar por razones de confidencialidad u otras razones legales, esta Guía indica que se empleen los siguientes supuestos:

- Para el tamaño de las ventas afectadas

(...)

- Para el incremento en los precios:

- ✓ En casos de cárteles, un sobreprecio de 10%;*
- ✓ En casos de abuso de posición dominante, un sobreprecio de 5%*

(...)¹⁴² (Subrayado y destacado fuera de texto)

A su vez, la Tabla 1 del Anexo 1 de las "Guías para Estudiar el Impacto de las Autoridades de Competencia" elaboradas por la OCDE a las que se viene haciendo referencia, presenta casos de algunos países en donde se ilustra el uso de un sobreprecio entre 10% y 15% en cada uno de los carteles.

De otro lado, la *Office of Fair Trading* (OFT), que en su momento era la autoridad de competencia en el Reino Unido antes de ser reemplazada por la Autoridad de Competencia y de los Mercados (Competition and Market Authority), en su revisión sobre los métodos de estimación de impacto de sus actuaciones contra prácticas restrictivas de la competencia como los carteles empresariales, considera que en aquellos casos en los que no ha sido posible determinar el sobreprecio producto del cartel empresarial, se debe asumir un escenario conservador, cual es el de suponer un sobre precio del 10% como resultado de la conducta de cartelización en el mercado.

"La metodología es relativamente estándar: (...) Alcance del aumento de precios evitado: Es estimado, si es posible, durante la investigación. Cuando no, un aumento conservador del 10% es asumido.

(...)

La justificación para este supuesto está descrita en el Impacto Positivo 06/07, que cita cuatro razones:

- La Comisión de Sentencias de Estados Unidos (USSC), ha usado por un largo tiempo este supuesto.*
- Un estudio de 13 carteles por (Werden, 2003) reporta una mediana de 18 por ciento, una media de 21.3 por ciento y un valor mínimo de 6.5 por ciento.*

¹⁴² Traducción libre. OECD (2014), *Guide for assessing the impact of competition authorities' activities*, Disponible en: <http://www.oecd.org/competition/guide-impact-assessment-competition-activities.htm>

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

- Un estudio de más de 300 carteles internacionales por Connor y Bolotova (2005) sugiere que los carteles domésticos de la Unión Europea durante el periodo 1991- 2004 sobre-cobraron en agregado entre 13 por ciento y 19 por ciento, dependiendo de la especificación econométrica utilizada.

- El reporte de la Oficina Nacional de Auditoría (2005) sobre la OFT apoyó el uso del 10 por ciento.

(...)

*Una lectura de varias fuentes confirma que 10 por ciento es, en efecto, un límite inferior bastante conservador (...)*¹⁴³ (subrayado fuera de texto).

Obsérvese cómo una autoridad de competencia, de una jurisdicción tan reconocida como la del Reino Unido, toma como referencia las fuentes académicas que precisamente fueron consideradas en la Resolución Sancionatoria, con lo cual el ejercicio hipotético que se construyó a efectos de determinar el daño potencial en el mercado, no solamente es citado por la OCDE como una práctica usual en este tipo de análisis de impacto, sino que es recomendado y utilizado recurrentemente por otras autoridades en el mundo, casi todas ellas, incluso, con mayor recorrido, historial, reconocimiento y experiencia que la Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia.

Por esta razón, el ejercicio teórico propuesto en la Resolución Sancionatoria consideró el sobreprecio potencial del cartel empresarial tomando como referencia dos escenarios relativamente conservadores frente a la evidencia y la casuística internacional analizada, esto es, tuvo en cuenta un porcentaje de sobreprecio como consecuencia del cartel empresarial entre un 10% y un 30%. Lo anterior no desconoce que los precios reales observados durante el periodo investigado, hipotéticamente hayan tenido una tendencia decreciente. Lo que significa es que, de no haberse realizado el cartel empresarial, los precios hubiesen podido ser menores.

Ahora bien, respecto del argumento relacionado con la posibilidad de imputar un daño y un perjuicio hacia el consumidor, este Despacho reafirma lo consignado en la Resolución Recurrída en la que se indicó que el ejercicio teórico realizado no tenía como objeto imputar daño alguno a los cartelistas. Por otro lado, el perjuicio hacia el consumidor no se determinó porque los precios de los cuadernos hayan aumentado en el periodo investigado sino porque los mismos fueron superiores a aquellos que hubieran sucedido en un mercado en ausencia del cartel empresarial. Un cartel empresarial de precios fija precios artificiales, por lo general superiores a los precios de competencia (precio en ausencia de cartel).

En cuanto a que el ejercicio teórico realizado por el Despacho para identificar el sobreprecio carece de toda validez probatoria por cuanto desconoce la información de mercado y adopta supuestos ajenos al caso investigado, este Despacho considera pertinente resaltar que, tal y como se mencionó en la Resolución Sancionatoria, el ejercicio realizado no tuvo como objetivo ser utilizado como argumento probatorio a efectos de imputar responsabilidad a los cartelistas, ni para determinar el monto de la sanción que se impuso a cada investigado. No obstante, la única variable ajena al expediente considerada en el ejercicio fue el porcentaje de sobreprecio producto del cartel empresarial, mismo que fue fundamentado en varios ejercicios académicos publicados en revistas indexadas internacionalmente¹⁴⁴. Dicho porcentaje se deriva de comportamientos medios de más de un centenar de carteles empresariales de todo tipo de productos en otros países del mundo, por lo general países desarrollados. El resto de variables utilizadas fueron tomadas de la información que reposa en el expediente, concerniente a volúmenes de colocación, ventas por empresa y participaciones de mercado de los cartelistas.

Según **CARVAJAL** no es correcto basarse en estudios externos que tienen en consideración mercados con condiciones diferentes teniendo acceso a información que reposa en el expediente. En ese sentido, afirmó **CARVAJAL** que en la Resolución de Apertura los precios de los cuadernos nacionales no aumentaron más del 2,12% en el periodo investigado y no entre el 10% y 30% como lo señaló el Despacho. Sin embargo, es necesario enfatizar que los porcentajes asumidos por la Superintendencia de Industria y Comercio en su ejercicio hipotético no corresponden a las variaciones estimadas de los precios observados. Lo que asume este Despacho es que debido a la existencia del

¹⁴³ Davies, S. (2010), *A Review of OFT's Impact Estimation Methods*, Office of Fair Trading, Disponible en: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.of.gov.uk/shared_of/reports/Evaluating-OFTs-work/oft1164.pdf

¹⁴⁴ Ibíd.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

cartel pudieron presentarse dos escenarios en los que el precio fue 10% y 30% superior al que hubiese resultado de no existir el acuerdo cartelista. Los anteriores porcentajes, como ya se indicó, fueron tomados teniendo en cuenta trabajos realizados por diferentes autores en varios artículos publicados en revistas académicas indexadas internacionalmente, en donde a partir de muestras, que en suma representan más de un millar de carteles de diversos sectores de la economía, lograron llegar a una conclusión irrefutable, cual es la existencia de sobreprecios como resultado de conductas cartelistas que en promedio estuvieron situadas en niveles significativos.

De otra parte, **CARVAJAL** señaló que en el análisis del sobreprecio, el Despacho no tuvo en cuenta la dinámica del mercado que podría llevar a incrementos legítimos de precios que pudiesen obedecer a condiciones de oferta y demanda. Sobre este punto, reitera este Despacho que el incremento de precios asumido tomó como referencia la dinámica del mercado en competencia. Así, si existieron condiciones exógenas que afectaron dicho precio, estas ya fueron incorporadas en el escenario contrafactual. Por lo anterior, para este Despacho no es de recibo el argumento presentado por **CARVAJAL**.

Con relación a que la estimación del daño realizada por el Despacho debe corresponder a modelos complejos y no a un simple ejercicio matemático, este Despacho se permite recordar a **CARVAJAL** que, tal y como se explicó en la Resolución Sancionatoria, el ejercicio hipotético realizado fue soportado por fundamentos microeconómicos ampliamente aceptados por economistas mundialmente destacados como Samuelson (2006), Krugman (2004), Varian (1998) y Tirole (2002)¹⁴⁵, quienes reconocen que el cambio en el excedente del consumidor resulta ser una variable que captura adecuadamente el efecto que un cambio de precios en un mercado pueda tener sobre los consumidores finales. Adicionalmente, otras autoridades de competencia, como la Comisión Federal de Competencia Económica (**COFECE**) de México, hacen uso de esta metodología para la estimación de la afectación de los consumidores por la existencia de un cartel¹⁴⁶. Por lo anterior, los supuestos económicos en los que se basó esta Autoridad son aplicables al caso en concreto a efectos de cuantificar teóricamente el daño potencial del cartel empresarial. Por otro lado, no desconoce este Despacho el valor de la simplicidad en la metodología elegida a efectos de ilustrar de la manera más clara posible el potencial efecto del cartel empresarial sobre los consumidores. Al respecto, Varian (2016) reconoce a propósito de algunos consejos metodológicos que un economista debe tener en cuenta al momento de plantear un argumento que se debe plantear el modelo más simple posible¹⁴⁷. Así las cosas, mal haría este Despacho en acoger el argumento presentado por **CARVAJAL** calificando la simplicidad del ejercicio como un defecto en un análisis económico presentado en una actuación administrativa.

CARVAJAL afirmó que los estudios citados por el Despacho están sujetos a distintos tipos de errores que implican que sus estimaciones carezcan de validez alguna. Al respecto, sorprende a este Despacho que se considere un argumento económico inválido por tener un margen de error en su capacidad predictiva. En este sentido, basta recordar los alcances de la ciencia económica, la cual renuncia al carácter determinístico y la exactitud de sus resultados con el fin de simplificar la modelación del comportamiento de los agentes en los mercados. En este punto es preciso señalar que por definición los modelos económicos tendrán siempre márgenes de error positivos. De esta manera, la ciencia económica reconoce implícitamente en todo análisis que pueden existir modelos más precisos que otros, sin que esto implique que estos últimos sean inválidos¹⁴⁸.

Para **CARVAJAL** la hipótesis sobre una demanda totalmente inelástica es incorrecta en su aproximación conceptual y en la realidad del mercado. Toda vez que el Despacho asumió una demanda inelástica para todo el mercado de cuadernos y no tuvo en cuenta los segmentos identificados en dicho mercado. En este punto vale la pena recordar que desde la apertura de la investigación, la Superintendencia de Industria y Comercio estableció que pese a la existencia de diferentes segmentos, el mercado considerado en la investigación correspondió al mercado de

¹⁴⁵ Samuelson, P y Nordhaus, W (2006), Economía, Editorial McGraw – Hill Interamericana, 18ª Edición, Mexico; Krugman, P. y Wells, R (2004), Microeconomics, Worth Publishers, Primera Edición, Estados Unidos de América; Varian, H. (1998), Microeconomic Analysis, Norton & Company Inc., 3ª Edición, Estados Unidos de América; y Tirole, J. (2002), The Theory of Industrial Organization, The MIT Press, 13ª Edición, Estados Unidos de América.

¹⁴⁶ Para mayor ilustración ver: Comisión Federal de Competencia Económica (**COFECE**), Metodología para la elaboración de evaluaciones ex – ante de la **COFECE**.

¹⁴⁷ Varian, H. (2016), *How to Build an Economic Model in Your Spare Time*, The American Economist, p. 81-90.

¹⁴⁸ Para mayor ilustración frente a este punto ver: Mankiw, G., Principios de Economía, Mc Graw Hill, 2002, capítulo 2, p. 17.

cuadernos en su conjunto. Por tal razón, en consonancia con la Resolución de Apertura, cualquier análisis realizado debe considerar el mercado en su totalidad, razón por la cual en el ejercicio hipotético presentado en la Resolución Sancionatoria fue considerada una elasticidad precio de la demanda nula para todo el mercado de cuadernos.

Ahora bien, frente al argumento según el cual el Despacho asumió una demanda inelástica por el hecho de que los cuadernos pertenecen a la canasta básica de los consumidores, es necesario precisar que en ningún momento se usó este argumento como causa de la inelasticidad de la demanda. Lo que se afirmó fue que los cuadernos se podrían considerar como un insumo necesario y requerido para actividades concernientes a la educación. Tan es así, que las listas escolares de las diferentes instituciones educativas, en particular en niveles de educación básica y media, incluyen el número específico de cuadernos que deben ser adquiridos para cada periodo escolar haciendo que la cantidad demandada por cada hogar no dependa del precio de los mismos. De esta forma, la alusión a que los cuadernos hacen parte de la canasta básica, sirvió como apoyo para mostrar la relevancia de este producto en el gasto de los hogares colombianos amén de lo escandaloso y bochornoso del caso y no, como lo sugiere **CARVAJAL**, para reconocer una total inelasticidad precio de la demanda.

Adicionalmente, para el Despacho no es de recibo el argumento propuesto por **CARVAJAL** según el cual, la Superintendencia de Industria y Comercio debió considerar para la estimación de las elasticidades precio de la demanda estudios como el elaborado por Cortés y Pérez (2010)¹⁴⁹, en el que los autores estiman elasticidades por grupos de la canasta familiar. Al respecto, este Despacho considera importante indicar que si bien este tipo de estudios son relevantes para el análisis de ciertos problemas económicos, para el caso concreto resulta poco útil, pues en la categoría de educación, en la que están incluidos los cuadernos, los autores incorporan bienes y servicios tan disímiles frente a la educación como lo son conciertos y juegos de azar, los cuales se caracterizan por tener altos niveles de elasticidad.

Por otro lado, **CARVAJAL** indicó que bajo el supuesto de demanda totalmente inelástica, carecería de sentido una reducción de precios y el ofrecimiento de descuentos y que además, se estaría considerando al mercado como un monopolio. Frente a estos argumentos, recuerda este Despacho que tal como se afirmó anteriormente, en un contexto de entrada de nuevos jugadores al mercado, tiene sentido que los cartelistas hayan ofrecido descuentos sobre los precios con el fin de fortalecer la estabilidad del acuerdo.

En este mismo sentido, resalta este Despacho que la total inelasticidad que se asumió en la Resolución Sancionatoria está asociada al mercado de cuadernos como un todo y no a la demanda de mercado que percibe cada una de las firmas, como lo argumenta **CARVAJAL**. De hecho, la existencia de competidores en el mercado no significa que existan productos sustitutos al producto ofrecido por los cartelistas. Lo que significa es que hay un mayor número de referencias de productos que hacen parte del mismo mercado. Adicionalmente, es pertinente enfatizar que un mercado con varios oferentes puede enfrentar una demanda completamente inelástica, tal y como se asumió en el ejercicio hipotético presentado en la Resolución Sancionatoria. Por lo anterior no es cierto que al asumir inelasticidad en el mercado, el Despacho se esté refiriendo a un mercado monopolístico.

En cuanto a que asumir una demanda totalmente inelástica implicaría que **CARVAJAL** obtendría beneficios supra-competitivos al tener el máximo grado posible de poder de mercado, este Despacho reconoce que si bien el poder de mercado de una firma puede ser expresado en términos de la elasticidad precio de la demanda y su participación en un oligopolio, cuando compite a la Cournot¹⁵⁰, lo cierto es que existieron otros factores, tales como la entrada de nuevos participantes al mercado, el nivel de innovación de productos, entre otros que limitaron el ejercicio de dicho poder por parte de **CARVAJAL**; situación que se vio reflejada en participaciones de mercado decrecientes y beneficios menores a los que hubiera podido obtener de no existir tales factores.

Respecto al argumento según el cual **CARVAJAL** fijó sus precios de acuerdo con su estructura de costos, situación contraria a un escenario de colusión, ya que en presencia de un cartel los miembros del mismo tienen incentivos de obtener beneficios supra-competitivos, este Despacho señala que si bien lo que motiva a la configuración de un cartel empresarial es el deseo de obtener beneficios supra-

¹⁴⁹ Cortés, D. y Pérez, J.E., El Consumo de los Hogares Colombianos 2006-2007: Estimación de Sistemas de Demanda, Documento de Trabajo No. 86, Facultad de Economía, Universidad del Rosario, Junio de 2010.

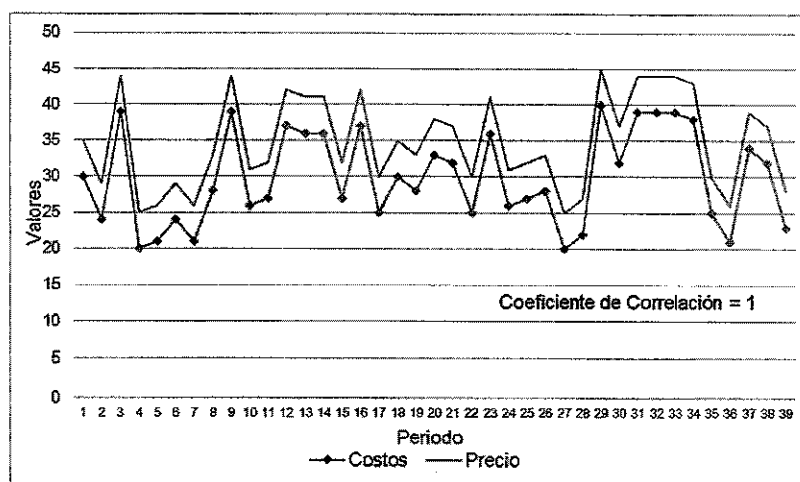
¹⁵⁰ Es decir, competencia en cantidades de producción. Para mayor ilustración ver: Cournot, A. (1838) “Investigación sobre los principios matemáticos de la teoría de la riqueza”.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

competitivos, la ejecución de la conducta no implica necesariamente un resultado en el que el precio diste de manera importante de los costos de producción por unidad adicional de producto.

Ahora bien, según **CARVAJAL** una correlación tendiente a 1 entre precios y costos no puede ser explicada por una situación distinta a un mercado en competencia. Al respecto, este Despacho considera oportuno indicar que la anterior afirmación es errónea y carece de fundamento técnico. Si bien en un mercado la correlación entre precios y costos permite reconocer el grado de asociación o disociación entre el comportamiento de ambas variables¹⁵¹, no es correcto afirmar que una correlación perfecta es evidencia de competencia. Para ilustrar este argumento podría pensarse en un mercado en el cual los costos fluctúen entre \$20 y \$40 por unidad y el precio que se fija en cada periodo mantiene siempre un margen \$5 superior al costo. En este caso se observa evidencia de beneficios supra-competitivos y aun así el coeficiente de correlación es igual a 1. Del anterior contraejemplo queda ilustrada la falacia en que incurre **CARVAJAL** en sus argumentos.

Lo anterior se puede observar en la siguiente gráfica.



Fuente: Elaboración GEE-SIC

En criterio de **CARVAJAL** el argumento según el cual los precios acordados pueden tener como base los precios determinados por el mismo no es aceptable porque carecería de sentido que el otro cartelista siguiera sus precios, teniendo en cuenta el poder de mercado de **CARVAJAL** y sus economías a escala. Sobre este punto, este Despacho considera pertinente recordar que existen pruebas en el expediente que dan cuenta del uso de las listas de precios de **CARVAJAL** para llevar a cabo el acuerdo cartelista de precios. Por lo anterior, no es de recibo el argumento de **CARVAJAL**, porque, aun cuando esta no hubiese sido la mejor estrategia posible, tal y como el mismo lo señala, esto fue lo que sucedió en el contexto del cartel empresarial.

Adicionalmente, **CARVAJAL** indicó que no tiene lógica que fijara sus precios en función de sus costos, pues su nivel de dominancia en el mercado le permitiría comportarse de forma independiente y obtener márgenes supra-competitivos. Con respecto a este argumento, este Despacho, si bien reconoce que **CARVAJAL** era el jugador con mayor participación en el mercado, en ningún momento probó que **CARVAJAL** tuviera dominancia en el mismo. Por lo anterior, no entiende el Despacho la relación entre el argumento presentado por **CARVAJAL** y la existencia o no de incentivos que lo llevaron a participar en el cartel empresarial.

En cuanto a los factores que determinan los márgenes de utilidad de **CARVAJAL**, el Despacho reafirma que si bien existen factores endógenos a **CARVAJAL** que influyeron en la determinación de los márgenes de utilidad, esto no se contrapone al hecho de que haya existido un cartel, cuyos efectos fueron limitados por factores exógenos como el incremento en costos, las condiciones de la demanda, o la posición de la empresa respecto de la competencia, entre otros. Todo lo anterior en conjunto explicaría los bajos márgenes de utilidad de **CARVAJAL** en un contexto de cartelización empresarial.

Por otro lado, **CARVAJAL** señaló que le corresponde a la Superintendencia de Industria y Comercio demostrar cuáles hubieran sido los márgenes de ganancias en un escenario sin colusión o cartel. Respecto a este punto, este Despacho recuerda a **CARVAJAL**, como ya se ha mencionado, que un cartel de fijación de precios como el reprochado es una conducta anticompetitiva que puede ser sancionada únicamente por su objeto, situación en la cual no es necesario determinar los márgenes

¹⁵¹ Wooldridge, J. M., *Introducción a la econometría: Un enfoque moderno*, Thomson Learning, 2001, p. 681.

de ganancias del cartelista, ni el efecto del cartel sobre el mercado. No obstante, el hecho de que **CARVAJAL** no haya obtenido beneficios supra-competitivos en el periodo investigado, no desdibuja la existencia del cartel empresarial ni la participación de **CARVAJAL** en el mismo, pues como ya se ha visto a lo largo del presente acto administrativo, existen centenares de pruebas directas que demuestran que **CARVAJAL** sí participó en el cartel sancionado y que además fue clave y determinante en él.

De acuerdo con **CARVAJAL** para la delimitación del mercado, el Despacho obvió aspectos fundamentales del análisis de mercado y utilizó únicamente información obrante en el expediente, sin acudir, como se hizo para la estimación del daño, a informes externos y estudios académicos. Respecto al uso de información externa, este Despacho indica que si bien es útil acudir a este tipo de información que permita complementar aquella obrante en el expediente en las circunstancias en las cuales esta no sea suficiente o requiera un mayor soporte, lo cierto es que para la caracterización del mercado de cuadernos en Colombia que trata la Resolución Sancionatoria, no fue necesario tomar como referencia estudios distintos a la **NORMA TÉCNICA COLOMBIANA NTC 2904**, que permitió describir las características asociadas al bien involucrado en el cartel empresarial. De otra parte, este Despacho se permite recordarle a **CARVAJAL** que la ley colombiana no prevé la necesidad y obligatoriedad de definir el mercado relevante en casos de cartelización empresarial, pues el mercado presuntamente afectado se determina por el alcance mismo de la conducta cartelista, como lo ha sostenido la Superintendencia de Industria y Comercio en sus recientes investigaciones sobre carteles empresariales en Colombia.

Posteriormente, **CARVAJAL** afirmó que la Superintendencia de Industria y Comercio no consideró los niveles de concentración y dominancia en el análisis de caracterización de mercado y que su interpretación de la dinámica de las cuotas de participación es errónea al ser estática, sesgada y parcial. Sobre este punto, este Despacho considera pertinente señalar que debido al carácter de la conducta sancionada, y como ya se mencionó anteriormente, no es necesario realizar un análisis de los niveles de concentración y dominancia (se trata de un cartel y no de un abuso de posición de dominio). Adicionalmente, teniendo en cuenta que la conducta sancionada corresponde a un acuerdo de fijación de precios, un análisis de la dinámica de las cuotas de participación es un ejercicio únicamente ilustrativo, por lo que, contrario a lo afirmado por **CARVAJAL**, una variación en las mismas poco dice de la existencia del cartel empresarial.

Ahora bien, en cuanto al argumento presentado por **CARVAJAL** según el cual la Superintendencia de Industria y Comercio no tuvo en cuenta en la caracterización del mercado las diferencias entre cada canal de comercialización y la importancia de cada segmento del mercado señalado por la Delegatura, este Despacho recuerda que, como se mencionó en la Resolución Sancionatoria, tomó como válidas las consideraciones hechas frente al mercado afectado por la Delegatura en el Informe Motivado, el cual a su vez tuvo en cuenta el riguroso análisis que sobre el mercado de cuadernos se realizó en la Resolución de Apertura de investigación. Lo anterior, implica que el Despacho sí reconoció las diferencias existentes entre los canales de demanda y la importancia de los segmentos, y no se apartó de la conclusión de la Delegatura sobre que el mercado involucrado correspondió al mercado de cuadernos en su conjunto.

Con respecto a la supuesta falla en la caracterización de los agentes que hacen parte del mercado de cuadernos por parte del Despacho, resulta importante enfatizar que al ser la conducta sancionada un acuerdo cartelista por objeto, no es necesario que en la Resolución Sancionatoria se presente un análisis tan detallado del mercado involucrado que implique describir las fechas de entrada y salida de todos y cada uno de los competidores. En el caso concreto, el Despacho difiere de las afirmaciones de **CARVAJAL** en cuanto a la supuesta omisión de la mención de la totalidad de competidores de los cartelistas, ya que en la Resolución Sancionatoria fueron listados los agentes participantes y describió generalidades de la dinámica de cada segmento, señalando específicamente la participación de los importadores en el segmento económico. Es así como, a juicio de la Superintendencia de Industria y Comercio el análisis propuesto resultó suficiente para delimitar la naturaleza del cartel empresarial sin necesidad de invocar un análisis exhaustivo de la dinámica de las importaciones como erróneamente lo solicita **CARVAJAL**, aduciendo una supuesta parcialidad en la utilización de la información con el objeto de incriminar al cartelista. Al respecto, el Despacho resalta que el análisis de mercado no fue utilizado con el ánimo de incriminar a **CARVAJAL**. Por el contrario, existió suficiente evidencia directa de testimonios, confesiones, comunicaciones tanto físicas como electrónicas, entre otras, que dieron cuenta de la participación de **CARVAJAL** en la conducta anticompetitiva aquí investigada y sancionada.

Finalmente, en cuanto a que el Despacho no realizó un análisis de cuotas de participación individualizado por cada cartelista y utilizó promedios de las participaciones conjuntas a lo largo de la

Resolución Sancionatoria, resulta pertinente recordarle a **CARVAJAL** que el análisis realizado en la parte considerativa de la Resolución en comento tuvo en cuenta todas y cada una de las participaciones de los cartelistas de manera independiente y que el único objetivo de mencionar datos promedio de participaciones agregadas fue facilitar la lectura y entendimiento de la importancia relativa del cartel en el mercado. De esta forma, se dijo que **CARVAJAL** junto con **KIMBERLY** o **SCRIBE** representaron en el mercado una participación no menor del 50% y no superior al 80%. Muestra del tratamiento individualizado de las participaciones es la gráfica obrante en la hoja 37 de la Resolución Sancionatoria, en donde se observa la evolución de las participaciones de los agentes del mercado de cuadernos.

5.2.4. Consideraciones sobre la supuesta vulneración del debido proceso, el derecho de defensa y la presunción de inocencia

CARVAJAL sustentó la supuesta vulneración a su derecho de defensa, debido proceso y presunción de inocencia en diferentes circunstancias procesales que serán analizadas a continuación por el Despacho.

5.2.4.1. Análisis del Despacho frente a los argumentos relacionados con la violación del derecho de defensa por haberse negado la práctica de algunas pruebas

Tal y como lo hizo en las observaciones al Informe Motivado, y a pesar de haber descartado el Despacho la argumentación en la Resolución Sancionatoria, **CARVAJAL** insistió en que la Delegatura rechazó la práctica de unos testimonios, con el argumento de que eran investigados. En cambio, afirmó que de oficio el Despacho decretó la ratificación de unos testimonios recaudados durante la averiguación preliminar, respecto de unas personas que ostentaban la condición de investigados. Así mismo, señaló que la Delegatura prescindió de practicar dos (2) testimonios "*muy importantes para la defensa*".

Al respecto, debe partirse por señalar que en la Resolución Sancionatoria, el Despacho resolvió y descartó los argumentos de **CARVAJAL**, por lo que las razones que fueron expuestas para evidenciar que no existió violación del derecho de defensa o del debido proceso de **CARVAJAL** resultan plenamente aplicables en esta instancia del recurso de reposición.

De otro lado, antes de abordar estos argumentos nuevamente, es preciso señalar que durante la actuación administrativa **CARVAJAL** interpuso una acción de tutela contra esta Superintendencia, donde planteó los mismos argumentos que aquí vuelve a ventilar sobre el decreto de los testimonios durante la presente investigación. Dicha acción constitucional fue resulta en primera instancia en favor de esta Superintendencia mediante fallo proferido por el Tribunal Administrativo de Cundinamarca¹⁵² el 31 de marzo de 2016 y confirmado en segunda instancia por el Consejo de Estado mediante fallo del 1 de septiembre de 2016¹⁵³. En las dos providencias se consideró que la actuación desplegada por esta Superintendencia no vulneró ningún derecho fundamental de **CARVAJAL** y menos el de defensa y el debido proceso.

Con todo, es pertinente reiterar que no es jurídicamente procedente decretar, como lo pretendió **CARVAJAL**, la declaración testimonial de personas que actúan como investigados, es decir, que tienen la condición de parte, pues la forma en que deben comparecer a la actuación administrativa, es precisamente como partes y no como testigos, en la medida en que no son terceros que conozcan determinados hechos de interés para la actuación sino que en realidad son investigados sobre los cuales se estaba verificando su responsabilidad respecto de conductas imputadas por violar el régimen de protección de la libre competencia económica.

Ahora bien, cabe recordar que durante el periodo probatorio, si bien no se decretaron los testimonios solicitados por **CARVAJAL**, la Delegatura decretó y practicó el interrogatorio de parte de todos los investigados, incluyendo los que **CARVAJAL** equivocadamente solicitó como testigos. Además, durante la práctica de estas pruebas se concedió la oportunidad a los investigados para ejercer su derecho de contradicción y defensa, de manera que todos ellos pudieron intervenir en el desarrollo de las audiencias correspondientes mediante la formulación de preguntas a los declarantes, teniendo en cuenta las condiciones y las limitaciones previstas en las normas que regulan la práctica de este tipo

¹⁵² Magistrada Ponente: Patricia Afanador Armenta. Sección primera, subsección A. Expediente No. 25000-23-41-000-2016-00598-0. 31 de marzo de 2016.

¹⁵³ Consejera Ponente: María Claudia Rojas Lasso. Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección primera. Expediente No. 25000-23-41-000-2016-00598-01.

de declaraciones, en particular, aquellas previstas en el inciso 5° del artículo 207 del Código de Procedimiento Civil, norma procesal aplicable para la fecha en que dichas pruebas se decretaron y practicaron.

De acuerdo con lo anterior, no es válido sostener que existió vulneración del debido proceso o del derecho de defensa de **CARVAJAL**, cuando en realidad lo que sucedió es que esta sociedad solicitó indebidamente la práctica de testimonios cuando lo procedente era solicitar declaraciones de parte, y no obstante ello, la Superintendencia de Industria y Comercio garantizó plenamente el derecho de defensa y contradicción decretando de oficio y practicando las declaraciones como interrogatorios de parte, pruebas en las que **CARVAJAL** tuvo claramente la oportunidad de intervenir durante la diligencia para preguntar y controvertir a los declarantes.

En cuanto a las ratificaciones de las declaraciones de algunos investigados, este Despacho debe reiterar, tal y como se mencionó en la Resolución Sancionatoria, que la naturaleza de esas pruebas no era la de testimoniales sino de interrogatorios de parte por la condición de los declarantes en la actuación administrativa. En tal sentido, la decisión de realizar las ratificaciones era procesalmente procedente, por cuanto, las declaraciones iniciales se practicaron durante la averiguación preliminar y resultaba necesario garantizar el derecho de contradicción de los demás investigados que no tuvieron la posibilidad de asistir a la declaración inicial.

En cualquier caso, no sobra señalar que al momento de rendirse las declaraciones durante la etapa de averiguación preliminar ninguno de los declarantes podía considerarse investigado y en consecuencia, no era procedente someter a contradicción las declaraciones hasta tanto no se diera apertura a la investigación formalmente, con las imputaciones que correspondieran.

Por otra parte, en cuanto al planteamiento de **CARVAJAL**, según el cual la Delegatura prescindió de practicar los testimonios de **FRANCISCO EDUARDO CHAUX GARCÍA** (Gerente Comercial y de Mercadeo Perú de **CARVAJAL**) y **JUAN JOSÉ OROZCO CARRERA** (Director Comercial Corporativo de **SCRIBE**), que estaban relacionados con los hechos objeto de la actuación administrativa, debe reiterarse lo mencionado en la Resolución Sancionatoria en relación con la decisión adoptada por la Delegatura mediante la Resolución No. 99262 de 2015 donde se prescindió de dichas declaraciones.

En primer lugar, es preciso señalar que no se trataba de pruebas testimoniales, pues en realidad eran declaraciones de parte, dado que estas personas fungieron como investigados dentro de la actuación administrativa. En segundo lugar, debe aclararse que la Delegatura prescindió de estas pruebas para evitar dilaciones y entorpecer la investigación, en aplicación de los principios de eficacia, economía y celeridad previstos en los artículos 11, 12 y 13 de la Ley 1437 de 2011, por cuanto que los dos investigados se abstuvieron de asistir injustificadamente a las diligencias donde se programó la práctica de sus interrogatorios. Así se consignó en la Resolución No. 99262 de 2015 por parte de la Delegatura.

Así las cosas, la imposibilidad de practicar los interrogatorios fue una circunstancia imputable exclusivamente a los investigados **FRANCISCO EDUARDO CHAUX GARCÍA** (Gerente Comercial y de Mercadeo Perú de **CARVAJAL**) y a **JUAN JOSÉ OROZCO CARRERA** (Director Comercial Corporativo de **SCRIBE**) y no a la Superintendencia de Industria y Comercio, como malintencionadamente lo pretende hacer ver **CARVAJAL**. En esa medida, la decisión adoptada por la Delegatura estuvo fundamentada legalmente en los principios de eficacia, economía y celeridad previstos para todas las actuaciones administrativas y en consecuencia, no puede considerarse que existió ninguna vulneración del derecho al debido proceso o al derecho de defensa de **CARVAJAL**.

Ahora bien, respecto de **JUAN JOSÉ OROZCO CARRERA** (Director Comercial Corporativo de **SCRIBE**), adujo **CARVAJAL** que su declaración era importante para controvertir su dicho, en tanto como uno de los participantes del Programa de Beneficios por Colaboración, realizó una declaración inicial en la etapa de averiguación preliminar. Al respecto, simplemente debe señalarse que ninguno de los cargos que fueron demostrados a **CARVAJAL** en la Resolución Sancionatoria se sustentó exclusivamente en la declaración rendida por **JUAN JOSÉ OROZCO CARRERA** (Director Comercial Corporativo de **SCRIBE**); únicamente existe una breve mención de su declaración en relación con la continuidad del cartel empresarial entre **KIMBERLY** y **SCRIBE**, la cual está acompañada de múltiples pruebas entre declaraciones, documentos y correos electrónicos¹⁵⁴. De esta forma, aún si la declaración de **JUAN JOSÉ OROZCO CARRERA** fuera omitida de la Resolución Sancionatoria las conclusiones sobre la conducta cartelista no variarían de ninguna forma. En ese sentido, debe procederse.

¹⁵⁴ Folio 6711 del Cuaderno Público No. 32.

En relación con **FRANCISCO EDUARDO CHAUX GARCÍA** (Gerente Comercial y de Mercadeo Perú de **CARVAJAL**) afirmó **CARVAJAL** que su testimonio era un medio de defensa que tenía el acusado para exponer su versión y dar sus explicaciones. Sobre el particular, solo basta recordar que esta persona actuó como investigado y no como testigo, y que voluntariamente se negó a rendir su declaración pese a que fue decretada por la Delegatura en la etapa probatoria.

Finalmente, en lo que concierne a la decisión de la Delegatura de negar un dictamen pericial solicitado por **CARVAJAL**, debe precisarse que en su momento, mediante la Resolución No. 19923 del 24 de abril de 2015, la Delegatura negó dicha prueba por considerarla inútil e impertinente para la investigación. Esta decisión fue recurrida por **CARVAJAL** y confirmada por la Delegatura mediante la Resolución No. 37369 del 24 de julio de 2015. De acuerdo con lo anterior, no hay lugar a resolver un recurso de reposición contra un acto administrativo que ya se encuentra en firme.

5.2.4.2. Análisis del Despacho frente a los argumentos relacionados con el acceso al expediente

Al igual que en las observaciones al Informe Motivado, **CARVAJAL** planteó en el recurso de reposición que no se le permitió el acceso a todos los documentos relacionados con las delaciones de **KIMBERLY** y **SCRIBE**, ni tampoco se trasladaron en su totalidad dichos expedientes a la presente actuación administrativa, lo cual habría originado una nulidad procesal insaneable.

Al respecto, este Despacho debe insistir en los argumentos expuestos en la Resolución Sancionatoria para descartar la posición de **CARVAJAL**. Debe recordarse que de conformidad con lo dispuesto en el artículo 17 del Decreto 2896 de 2010, la información que reposa en los expedientes de delación hacen parte de una actuación administrativa diferente, que no constituyó el objeto de la presente investigación y que además es de carácter reservada. Como se ha explicado hasta la saciedad, la información pertinente para el trámite de esta investigación fue trasladada al presente expediente, radicado con No. 14-151036, y fue con base en la información que obra en este expediente que la Delegatura para la Protección de la Competencia decidió iniciar la investigación por presuntas prácticas restrictivas en el mercado de cuadernos para escritura en Colombia y con la que se adoptó la decisión final sancionatoria por parte de la Superintendente de Industria y Comercio.

Para ponerlo en términos simples, la información cuyo acceso echa de menos el recurrente, sencillamente no existe en la presente actuación administrativa.

Vale la pena recordar que el artículo 17 del Decreto 2896 de 2010 (que reglamenta el régimen de beneficios por colaboración aplicable a la presente investigación), dispone que cuando una persona natural o jurídica colabora con la Superintendencia de Industria y Comercio delatando y reconociendo su participación en un acuerdo restrictivo de la competencia, esta Entidad debe consignar en un expediente separado los avances del Programa de Beneficios por Colaboración con cada solicitante. Bajo este entendido, cada expediente contiene:

- (i) Actuaciones de impulso procesal, tales como actas de reuniones entre la Superintendencia de Industria y Comercio y el solicitante, requerimientos de información y citaciones a testigos;
- (ii) Información allegada que da cuenta de los avances en la investigación interna (por ejemplo indagaciones sobre el pasado laboral de los empleados, indagaciones internas de las compañías, informes internos de auditoría, reportes de informática, reportes de asesores jurídicos y consultores externos, entrevistas informales con los empleados y ex - empleados); y
- (iii) Las pruebas sobre las circunstancias de tiempo, modo y lugar de la conducta ilegal en los mercados relevantes.

Conforme con lo expuesto, tal y como se indicó en la Resolución Sancionatoria, la información recopilada durante la negociación de un Programa de Beneficios por Colaboración se considera de carácter confidencial, reservada e independiente y debe ser tramitada en expedientes individuales por cada solicitante. Para el presente caso, cada uno de los solicitantes del Programa de Beneficios por Colaboración allegó a los expedientes No. 14-22862 y No. 14-167377, evidencia sobre la presunta comisión de prácticas restrictivas de la competencia en diferentes mercados relevantes, incluyendo, el mercado de cuadernos para escritura en Colombia, del cual trata la presente actuación administrativa. Dichos expedientes contienen información que, además de ser estrictamente confidencial, en algunos casos ni siquiera se refiere al objeto de la presente investigación. Por tal razón, solamente se trasladó al expediente de la presente investigación administrativa, las piezas probatorias y demás documentos

estrictamente necesarios para el propósito, dejándose en los expedientes de delación aquellos documentos e información relevantes para actuaciones administrativas diferentes.

En este punto es importante, tal y como se hizo en la Resolución Sancionatoria, traer a colación el pronunciamiento del Tribunal Administrativo de Cundinamarca sobre la reserva de los expedientes de delación:

"Conforme los argumentos de la demanda, manifiesta la parte actora que se trunca su derecho de contradicción cuando se le niega el acceso a la totalidad de los expedientes de delación que sirvieron de base para la expedición de la Resolución No. 47965 de 2014, sin embargo, a juicio de esta sala, no hay lugar a tal vulneración por cuanto, los descargos que se presentaron contra el acto por el cual se formuló pliego de cargos, debían dirigirse exclusivamente, contra las pruebas y motivaciones que sirvieron de base para la expedición del acto en mención, allí que no deba referirse a temas y pruebas no contemplados en la Resolución, puesto que no puede pretender ejercer defensa sobre actuaciones o imputaciones que no se le han formulado, o pruebas sobre las cuales no se han basado las acusaciones" (Negrilla fuera del texto original).

En consideración de lo expuesto, no resulta aceptable el planteamiento de **CARVAJAL** en el sentido de que la Superintendencia de Industria y Comercio debió haber actuado en contra de la ley y desconocer la reserva legal de la delación, con el propósito de concederle a **CARVAJAL** el acceso a información que no forma parte del expediente, ni que fue utilizada como sustento de la sanción que se le impuso en la Resolución Sancionatoria. Mal hubiera hecho el Despacho en desconocer una disposición legal, únicamente, porque **CARVAJAL**, caprichosamente, lo solicitó justificándose en una inexistente violación de sus derechos.

En este sentido, se resalta que la totalidad del material probatorio sobre las circunstancias de tiempo, modo y lugar de la conducta ilegal que se demostró en la presente investigación, se incorporó al presente expediente del cual se le permitió el acceso a todos los sujetos investigados, incluido **CARVAJAL**, para garantizar su debido proceso. Todas las pruebas que se valoraron en esta investigación se encuentran en este expediente, por lo que no debe existir duda alguna en que el derecho de defensa en relación con el acceso a los folios, piezas físicas y virtuales que lo conforman, ha sido plenamente garantizado.

Finalmente, es necesario señalar que no resulta aceptable el argumento de **CARVAJAL** consistente en que se le vulneró el debido proceso y la presunción de inocencia porque, al parecer, en algún momento se le indicó que la información que reposa en medio magnético tiene un término de tres (3) a cinco (5) días hábiles para ser entregada al solicitante. Al respecto, debe reiterarse que todo el material probatorio obrante en el expediente, incluyendo los medios magnéticos, estuvo a disposición de **CARVAJAL** y de todos los investigados durante todo el trámite de la investigación. Es importante advertir, además, que en ningún despacho judicial o administrativo del país, ni siquiera en las altas cortes ni tribunales, la expedición de copias es automática o inmediata y sobre todo de documentos que están en soporte magnético o virtual. De otra parte, es evidente que **CARVAJAL** rindió sus descargos oportunamente y ha estado presente en todas las etapas de la actuación administrativa y siempre ha podido consultar el expediente.

5.2.4.3. Análisis del Despacho frente a los argumentos relacionados con que en la Resolución de Apertura de Investigación no se incluyeron todos los hechos, cargos y pruebas que podrían constituir violaciones a las normas de protección de la competencia

A pesar de ser argumentos resueltos por el Despacho en la Resolución Sancionatoria, **CARVAJAL** sostuvo nuevamente, tal y como lo hizo en las observaciones al Informe Motivado, que en la Resolución de Apertura de Investigación con Pliego de Cargos no se incluyeron todos los hechos, cargos y pruebas que podrían constituir vulneraciones de las normas que regulan la libre competencia económica. Así mismo, planteó que le fue imposible ejercer su derecho de defensa, ya que con posterioridad a la expedición de la Resolución de Apertura de Investigación con Pliego de Cargos, la Delegatura modificó o adicionó los hechos inicialmente consignados en la misma.

Sostuvo, además, que se vulneró el principio de congruencia por cuanto en la resolución de apertura de la investigación no se transcribieron todos los elementos probatorios, lo cual hizo imposible ejercer en debida forma el derecho de defensa de **CARVAJAL**. Al respecto indicó que la Resolución Sancionatoria no se basó en los hechos sobre los cuales se estructuró la acusación y lo que las pruebas demostraron, sino sobre las tesis de la Superintendencia de Industria y Comercio basados en

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

hechos manifestados por una de las partes y algunas pruebas aportadas por estas, sin contrastar todas las pruebas presentadas por **CARVAJAL**.

Finalmente, sobre este punto indicó que la congruencia no se refiere a que concuerden las normas jurídicas por las causales que se acusa y las normas por las cuales se condena, sino que estas deben basarse en el mismo sustento fáctico y sobre todo, en lo que las pruebas demuestren.

En primer lugar, el Despacho debe precisar, en el mismo sentido en que se realizó en la Resolución Sancionatoria, que **CARVAJAL** no explicó en las observaciones al Informe Motivado y en el presente recurso, cuáles fueron los hechos que la Delegatura modificó o adicionó, limitándose a presentar el argumento sin sustento fáctico alguno, con lo cual no es posible determinar de qué forma le fue vulnerado su derecho de defensa. El reproche hecho por **CARVAJAL**, ese sí, tan genérico y poco concreto, es imposible que el Despacho pueda contestarlo con suficiencia y de forma concreta.

En el mismo sentido, es pertinente reiterar que las resoluciones de apertura de investigación con pliego de cargos, nunca contienen obligatoriamente una transcripción exhaustiva de todas y cada una de las pruebas obrantes en el expediente, teniendo en cuenta que las normas de procedimiento para este tipo de actuaciones establecen que tan solo es requerido que contengan las pruebas que permitan sostener la necesidad de iniciar una investigación formal, tendiente a demostrar si las presuntas conductas anticompetitivas en efecto se cometieron, y no necesariamente una mención y valoración de todas y cada una de las pruebas recaudadas en forma física o electrónica en el curso de la indagación preliminar, pues para ellos existe la etapa probatoria en la investigación y las ulteriores. Eso no significa que las pruebas no estén incorporadas en el expediente. Algunas de las pruebas solo son referidas en respuesta a argumentos de descargo de los investigados, en donde sí se vuelven indispensables.

Dispone en el inciso 1º del artículo 52 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 155 del Decreto 019 de 2012, que:

"Artículo 52. Para determinar si existe una infracción a las normas de promoción a la competencia y prácticas comerciales restrictivas a que se refiere este decreto, la Superintendencia de Industria y Comercio deberá iniciar actuación de oficio o por su (sic) solicitud de un tercero y en caso de considerarla admisible y prioritaria, adelantar una averiguación preliminar, cuyo resultado determinará la necesidad de realizar una investigación (...)".

Por lo expuesto, tal y como se indicó en la Resolución Sancionatoria, la apertura de investigación solo puede indicar las conductas o cargos imputados y los hechos que hasta ese momento resultan suficientes para que la Superintendencia de Industria y Comercio para dar apertura formalmente a la investigación, pero en ningún caso una transcripción de todos los elementos probatorios que hacen parte del expediente formado por la etapa previa de indagación preliminar, pues ello sería absurdo y desconocería que existe una etapa probatoria posterior a la apertura de la investigación en la que deben participar los investigados para ejercer su derecho de contradicción y defensa frente a las pruebas que de oficio o a solicitud de parte decreta el Despacho y las que reposan en el expediente.

El artículo 52 del Decreto 2153 de 1992 establece que cuando se ordene "abrir una investigación, se notificará personalmente al investigado para que solicite o aporte las pruebas que pretenda hacer valer. Durante la investigación se practicarán las pruebas solicitadas y las que el funcionario competente considere procedentes". Como se indicó en la Resolución Sancionatoria la oportunidad para solicitar y aportar pruebas está prevista tanto para presentar las que considere pertinentes, como también para controvertir las pruebas que ya obren en el expediente y que pudieron haber sido recaudadas en la etapa de averiguación preliminar, con lo cual se garantiza plenamente el derecho de defensa protegido por el artículo 29 de la Constitución Política y demás normas aplicables.

En suma, la averiguación preliminar tiene el único propósito de establecer si es procedente abrir la investigación o archivarla. Es la etapa probatoria de la investigación donde deben decretarse y practicarse todas las pruebas que resulten necesarias para establecer los hechos objeto de la actuación administrativa, dando la oportunidad a los investigados de solicitar pruebas y controvertir aquellas que sean decretadas.

Ahora bien, en lo que respecta a la supuesta violación del principio de congruencia, este Despacho debe precisarle a **CARVAJAL** que la Resolución Sancionatoria se fundamentó íntegramente en el material probatorio obrante en el expediente, el cual fue valorado en conjunto y con base en la sana crítica y las reglas de la experiencia. No hay una sola conclusión de la Resolución Sancionatoria sobre

la responsabilidad de los sancionados, incluyendo a **CARVAJAL**, que no concuerde con los cargos imputados en la resolución de apertura, ni se soporte en las pruebas legalmente incorporadas, decretadas y practicadas en la actuación administrativa. Situación diferente es que **CARVAJAL** pretenda desconocer el alcance de los elementos probatorios para hacer creer la inverosímil tesis de que no existió un cartel empresarial de precios en el mercado de los cuadernos de escritura por más de 14 años en Colombia y que **CARVAJAL** nunca participó en tal dinámica cartelista y que todo es un invento de las empresas deladoras **KIMBERLY** y **SCRIBE** y de la propia Superintendencia de Industria y Comercio.

En efecto, cabe recordar que sobre los tres cargos imputados a **CARVAJAL** en la Resolución No. 7897 de 2015, se efectuó una descripción suficiente sobre las conductas que la Delegatura consideró vulneraban el numeral 1 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 (acuerdos que tengan por objeto o tengan como efecto la fijación directa o indirecta de precios), así como el artículo 1 de la Ley 155 de 1959 (prohibición general).

A la par de lo anterior, las imputaciones se efectuaron con base en pruebas recopiladas durante la averiguación preliminar, incluyendo aquellas aportadas por los participantes del Programa de Beneficios por Colaboración. Basta revisar la Resolución de Apertura de Investigación con Pliego de Cargos, para concluir sin mayor esfuerzo que en el cargo relativo al acuerdo cartelista de precios se efectuó una descripción detallada del funcionamiento del cartel empresarial, incluyendo la participación de **CARVAJAL**¹⁵⁵. De hecho, parte de esa descripción constitutiva de la imputación fue incluida en la Resolución Sancionatoria que **CARVAJAL** parece no recordar¹⁵⁶.

En el mismo sentido, en relación con la infracción del artículo 1 de la Ley 155 de 1959 (prohibición general) por la realización de diferentes conductas anticompetitivas por parte de los investigados, en la Resolución de Apertura de Investigación con Pliego de Cargos se efectuó una minuciosa descripción fáctica sobre las conductas de los cartelistas y las razones de su naturaleza anticompetitiva, incluyendo por supuesto, la participación específica de **CARVAJAL**¹⁵⁷.

Así las cosas, en la Resolución de Apertura de Investigación con Pliego de Cargos la imputación fáctica y jurídica fue descrita de manera clara, concisa y suficiente, sin dejar lugar a interpretaciones en relación con todas las conductas reprochadas, las cuales se concretaron en un gran y único cartel empresarial de precios, en virtud del cual sus participantes, incluido **CARVAJAL**, fijaron directa e indirecta precios de los cuadernos de escritura; concertaron estrategias de comercialización; políticas de mercadeo; estrategias financieras y de crédito; y se restringieron el abastecimiento y distribución de los cuadernos para escritura en Colombia.

En cualquier caso, al momento de resolver de fondo la investigación, era obligación de este Despacho analizar todas las pruebas que obraran en el expediente, bien sea las recaudadas en la averiguación preliminar o en la etapa de investigación formal, o como en este caso, las aportadas por los solicitantes al Programa de Beneficios por Colaboración. Todas ellas fueron accesibles a los investigados para que pudieran controvertirlas y defenderse de las acusaciones.

Conforme con lo expuesto debe reiterarse lo mencionado en la Resolución Sancionatoria en el sentido que el acto administrativo de apertura de la investigación no genera el efecto de congelar la actuación administrativa, como equivocadamente lo entiende **CARVAJAL**. Por el contrario, es a partir de ese momento que inicia propiamente la investigación con todas las etapas previstas en el artículo 52 del Decreto 2153 de 1992, entre las cuales se encuentra el periodo probatorio donde se decretan y practican las pruebas solicitadas por los investigados y aquellas que de oficio considere necesarias la Delegatura. No es válido afirmar entonces, que la investigación queda probatoriamente estática al momento de expedir el acto de apertura, pues ello implicaría desconocer el procedimiento legalmente establecido que contempla, como debe ser, una etapa probatoria que, vale la pena resaltar, es una de las mayores garantías que tienen los investigados.

En conclusión, es evidente que la Superintendencia de Industria y Comercio garantizó el debido proceso y respetó el principio de congruencia. En primer lugar, los agentes considerados en la infracción son los mismos; en segundo lugar, la conducta y su objeto es el mismo: fijación directa e

¹⁵⁵ Folios 1797 a 1963 del Cuaderno Público No. 12 del Expediente. Versión Reservada folios 1965 a 2131 del Cuaderno Reservado Resolución No. 7897 de 2016. Páginas 68 a 119 de la Resolución No. 7897 de 2016.

¹⁵⁶ Folios 6585 a 6587 del Cuaderno Público No. 32 del Expediente.

¹⁵⁷ Folios 1797 a 1963 del Cuaderno Público No. 12 del Expediente. Versión Reservada folios 1965 a 2131 del Cuaderno Reservado Resolución No. 7897 de 2016. Páginas 119 a 153 de la Resolución No. 7897 de 2016.

indirecta de precios; la concertación de estrategias de comercialización; políticas de mercadeo; estrategias financieras y de crédito; y la restricción del abastecimiento y distribución de los cuadernos para escritura en Colombia; en tercer lugar, el objeto anticompetitivo que tiene la conducta para afectar al mercado y la sociedad es igualmente reprochable; y en cuarto lugar, las decisiones adoptadas en la Resolución Sancionatoria, incluida la responsabilidad de **CARVAJAL**, se soportaron íntegramente en las pruebas legal y oportunamente incorporadas al expediente, las cuales fueron en todo momento de conocimiento de **CARVAJAL** quien las pudo controvertir como a bien tuvo, cosa que incluso hizo, no siempre de manera certera y leal con la administración.

5.2.4.4. Análisis del Despacho frente a los argumentos relacionados con la valoración de las declaraciones de las personas que accedieron al Programa de Beneficios por Colaboración

CARVAJAL planteó en sus observaciones al Informe Motivado e insistió en el recurso de reposición que aquí se resuelve, que los testimonios de los funcionarios de **KIMBERLY** y **SCRIBE** no son plena prueba, por cuanto sometidos a las reglas de la sana crítica no resultan creíbles y por consiguiente, su valoración fue equivocada por las múltiples contradicciones e inconsistencias en que incurrieron. Además, sostuvo que las referidas compañías actúan en esta investigación como deladoras, lo cual compromete la objetividad de los testigos. De igual forma, afirmó que el Despacho únicamente le creyó a los testigos provenientes de los delatores y desechó las pruebas que los contradicen, lo cual resulta ilegal y vulnera el derecho de defensa. Finalmente, reiteró que a efectos de la valoración probatoria se aisló el testimonio de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial **SCRIBE**).

Al respecto debe el Despacho partir por hacer claridad frente a la grave equivocación que tiene el apoderado de **CARVAJAL** en relación con este argumento, en el sentido de entender que la responsabilidad y consecuente sanción de **CARVAJAL** sea consecuencia de haber tenido por “plena prueba” de la conducta anticompetitiva los “testimonios de los funcionarios de **KIMBERLY** y **SCRIBE**”. Como quedó demostrado en la Resolución Sancionatoria y aquí se ha señalado insistentemente, son muchas y de muy diversa índole las pruebas que obran en el expediente que dan cuenta, sin el menor asomo de duda, de la existencia del cartel empresarial y demás conductas anticompetitivas de **CARVAJAL**.

De otro lado, este Despacho debe precisarle nuevamente a **CARVAJAL** que el Programa de Beneficios por Colaboración constituye un incentivo para que lo declarado por los participantes no se aleje en lo más mínimo de la realidad, pues ello constituiría un incumplimiento del convenio por el cual se les dio acceso al Programa y tendría como consecuencia que el Superintendente de Industria y Comercio, en la decisión final, declare que el investigado no cumplió con los requisitos para ser exonerado del pago de la multa por su participación en un acuerdo restrictivo de la libre competencia económica, según lo dispuesto en el Decreto 2896 de 2010. Entonces, el incentivo no es como lo sugiere **CARVAJAL** dirigido a faltar a la verdad, todo lo contrario la normatividad expresamente castiga al que incurra en mentiras retirándolo de los beneficios por colaboración. De esto hay claros pronunciamientos de la Superintendente de Industria y Comercio en casos de carteles en donde ha habido también empresas deladoras, que incluso, han perdido los beneficios por incumplir con sus obligaciones como deladoras.

Desde otra perspectiva, los beneficios por colaboración, a la luz del artículo 14 de la Ley 1340 de 2009 y del Decreto 2896 de 2010, no se encuentran supeditados a delatar a empresas inocentes o a faltar a la verdad, como lo plantea **CARVAJAL**, todo lo contrario, los beneficios únicamente surgen cuando el colaborador reconozca su responsabilidad y aporte elementos e información fidedigna sobre la conducta cartelista y sus participantes. De nada valdría a **KIMBERLY** y **SCRIBE** o a sus funcionarios manifestar a la Superintendencia de Industria y Comercio que en el cartel de precios en que confesaron haber participado, también estuvo **CARVAJAL** si dicha sociedad no hubiera sido cartelista, pues ello tendría como única consecuencia retirarlos del Programa de Beneficios por Colaboración con la consecuente pérdida de beneficios.

En este mismo sentido, el Despacho debe aclarar otra equivocación de **CARVAJAL**, como se hizo en la Resolución Sancionatoria: las personas naturales que declararon en la presente actuación administrativa no fueron deladoras, diferente es que en aplicación del artículo 14 del Decreto 2896 de 2010, aquellas vinculadas con **KIMBERLY** y **SCRIBE**, recibieron los mismos beneficios concedidos a estas sociedades, las cuales fueron las únicas personas deladoras en la presente investigación. **CARVAJAL** debe entender, que aquí no hay personas naturales deladoras, pues se trata de empresas (**KIMBERLY** y **SCRIBE**).

De la misma manera, vale la pena señalar que para haber sido aceptados como solicitantes del Programa de Beneficios por Colaboración, **KIMBERLY** y **SCRIBE** debieron haber suministrado la

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

información y pruebas que estuviera a su disposición, relacionadas con el presunto acuerdo o acuerdos restrictivos de la libre competencia, por lo que no resulta lógico que posteriormente sus funcionarios cambien su versión o mientan sobre hechos que ya fueron confesados por el delator.

En este contexto, es preciso detenerse sobre la valoración de las declaraciones provenientes de funcionarios de **KIMBERLY** y **SCRIBE** que dieron cuenta de la existencia del cartel empresarial e involucraron a **CARVAJAL** como vital participante en dicha ilegal dinámica. En primer lugar, debe indicarse que en el presente asunto existen múltiples pruebas de diversa índole, entre correos electrónicos, documentos en papel, mensajes de aplicaciones móviles y testimonios, confesiones, que demuestran la existencia de un cartel empresarial desde 2001 y hasta 2014, el cual tuvo como uno de sus co-cartelistas a **CARVAJAL** junto con **KIMBERLY** y **SCRIBE**. La responsabilidad de **CARVAJAL** no se demostró por una declaración aislada y contradictoria, un “trozo de papel” y cuatro listas, como lo pretende hacer ver **CARVAJAL** en su muy cuestionable estrategia de defensa, sino que obran en el expediente múltiples declaraciones coincidentes, complementadas con documentos de variada naturaleza que demuestran, sin lugar a dudas, la activa participación de **CARVAJAL** en el cartel empresarial. En este cartel empresarial, sin duda alguna, **CARVAJAL** tuvo una participación y un rol “estelar”.

Sobre el particular es preciso reiterar que el Despacho confrontó las declaraciones de los testigos e investigados con las demás evidencias del proceso y nunca tomando el dicho de algún declarante de forma aislada, como lo afirma **CARVAJAL**. El Despacho hizo una valoración de todas las declaraciones atendiendo los criterios que para el efecto ha desarrollado la jurisprudencia. Así, se determinó la denominada “*ciencia del dicho del declarante*”, es decir, las condiciones en las cuales llegó a conocer los hechos sobre los cuales declara, así como el carácter responsivo, espontáneo, exacto y completo de su narración, prestando atención a la coherencia de su relato. Por supuesto, todo lo anterior debe tener como criterio orientador la concordancia y verificación que pueda hacer el Despacho con los demás medios de prueba disponibles en la actuación, de cara al principio de valoración de la prueba en conjunto.

Lo anterior contrasta con la insólita e ilegal posición de **CARVAJAL**, quien pretende, para efectos de su recurso, que el Despacho confiera una relevancia anormal e inusitada a ciertos testimonios contradictorios, imprecisos y convenientes de sus propios funcionarios que considera favorables y, que al mismo tiempo, deseche todas las demás declaraciones y elementos probatorios que demuestran la existencia del cartel empresarial, desconociendo que la valoración probatoria debe efectuarse en conjunto y bajo las reglas de la sana crítica y la experiencia, y lo que algunos denominan la higiene mental.

Adicionalmente, se reitera lo expuesto en la Resolución Sancionatoria, en el sentido de que el hecho de que un declarante tenga interés en el resultado de la actuación, no implica que deba excluirse ni limitarse su dicho del acervo probatorio y ni siquiera, como lo plantea **CARVAJAL**, por esa única circunstancia restarle credibilidad. La carga que sí surge para la autoridad administrativa enfrentada a la mencionada circunstancia es la de aplicar un particular rigor en la apreciación y la valoración de las pruebas en la que el deponente revele tal condición, como en efecto ocurrió en este caso.

En este sentido, no puede olvidarse que bajo las reglas probatorias el carácter sospechoso de un declarante, por tener interés en el resultado de la actuación, no es un factor que determine la exclusión de su declaración ni le reste credibilidad, sino un elemento de juicio más que se incorpora en la valoración probatoria. En cualquier caso, nunca se demostró durante la actuación administrativa que las personas naturales vinculadas con **KIMBERLY** y **SCRIBE** tenían un interés especial en que se declarara responsable a **CARVAJAL**. El único interés que se podía deducir de **KIMBERLY**, **SCRIBE** y sus funcionarios, era lograr que se les concedieran los beneficios por colaboración, para lo cual la carga que tenían era declarar la verdad sobre los hechos que les costara sobre el funcionamiento del cartel empresarial, sin importar las consecuencias favorables o desfavorables para **CARVAJAL**.

Así bien, frente al argumento consistente en que el hecho de que el declarante que accedió al Programa de Beneficios por Colaboración se limita a declarar en su propio beneficio, se reitera que su declaración no podría quedar privada de credibilidad, simplemente por la posición del declarante en el contexto de la investigación, pues su credibilidad está determinada por los resultados de la aplicación de los criterios de valoración probatoria. A ello debe agregarse que, en todo caso, la premisa de la que parte **CARVAJAL** no es correcta ni consistente, pues la declaración del delator que compromete su responsabilidad, puede también generar consecuencias perjudiciales para quien la realiza.

En efecto, tal y como se dijo en la Resolución Sancionatoria, se ha reconocido que la declaración del delator, aunque le otorga un beneficio consistente en la exención de la sanción que podría imponerse,

le genera también consecuencias perjudiciales entre las que se cuentan la posibilidad de enfrentar procesos derivados de acciones encaminadas a la obtención de indemnizaciones por los daños ocasionados por el comportamiento restrictivo, el impacto reputacional que en el mercado, y frente a los consumidores, conlleva la realización de ese tipo de prácticas e, incluso, en el caso de las personas naturales deladoras (que aquí no hubo) podría generar la pérdida del empleo o la dificultad que puede generar en su carrera profesional.

En este punto, y conforme con lo expuesto anteriormente es necesario destacar que, a diferencia de lo manifestado por **CARVAJAL**, las declaraciones rendidas por los funcionarios y ex funcionarios de **KIMBERLY** y **SCRIBE**, son plena prueba en la medida en que, además de ser pertinentes y conducentes frente a los hechos objeto de investigación, fueron decretadas y practicadas en legal forma y sujetas a contradicción durante el trámite¹⁵⁸. Al respecto, debe aclararse que nada tiene que ver el alcance de la valoración probatoria, tema discutido por **CARVAJAL**, con la circunstancia de que una prueba sea plena para la actuación administrativa, a la luz de las reglas procesales.

En conclusión, las declaraciones de los funcionarios y ex funcionarios de **KIMBERLY** y **SCRIBE** son plena prueba para la actuación administrativa y como tales, fueron valoradas en conjunto con todas las pruebas obrantes en el expediente, para lo cual se tuvo en cuenta que las referidas sociedades actuaron como deladoras, se analizaron los puntos de contacto sobre los hechos en que coincidieron los declarantes y en general, se contrastaron todos los elementos probatorios, incluidos aquellos que **CARVAJAL** invocó como parte de su estrategia de defensa. La valoración en conjunto de las pruebas dio cuenta que **KIMBERLY**, **SCRIBE** y **CARVAJAL** participaron en un cartel empresarial que se ejecutó desde 2001 y hasta 2014.

5.2.4.5. Análisis del Despacho sobre la declaración de ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (Gerente Comercial de SCRIBE)

Uno de los pilares de la defensa de **CARVAJAL** durante toda la investigación, en especial en sus observaciones al Informe Motivado, así como en el recurso de reposición que aquí se resuelve, ha sido dar a entender, sin ni siquiera sonrojarse, que la única prueba del cartel empresarial de precios, o la más fuerte, es la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) y en esa medida ha dedicado importantes esfuerzos en tratar de desacreditarla o restarle importancia a su dicho. Tal ha sido la estrategia de **CARVAJAL**, que pretende dar a entender que sin la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) no estaría demostrado el cartel empresarial para fijar precios y convenir estrategias anticompetitivas por más de una década. En otras palabras, pretende graduar la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) en "prueba estelar" o "prueba reina", cuando lo cierto y lo evidente es que esta investigación tiene pruebas de todo tipo, origen y estirpe, con las que se demuestra, sin duda alguna, la existencia de un cartel empresarial en el que **CARVAJAL** ejecutó un rol protagónico y decisivo junto con **KIMBERLY** y posteriormente junto a **SCRIBE**.

Bajo esta estrategia **CARVAJAL** insistió en que la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) no es creíble, dado que en su concepto incurrió en contradicciones respecto de las circunstancias de tiempo, modo y lugar en que se habrían presentado los supuestos acuerdos anticompetitivos; no fue espontánea; solo tuvo presente 5 o 6 reuniones, pese a que manifestó que se realizaban 2 o 3 por año; presentó como hechos, suposiciones, inventos o creencias; omitió circunstancias relevantes para la valoración de su declaración como la forma de implementación del acuerdo anticompetitivo respecto de cada una de las compañías involucradas. Además indicó que la declarante no cumplió la ciencia de su dicho, en la medida en que no identificó las razones por las cuales tuvo conocimiento de los hechos objeto de su declaración.

Esta argumentación no puede ser de recibo por el Despacho por la sencilla razón que se aleja totalmente de la realidad del expediente y de las múltiples pruebas que se evidenciaron en la Resolución Sancionatoria, las cuales han sido reiteradas en el presente acto administrativo. Así mismo, pretende restar credibilidad a la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) sobre la base de que no recordó circunstancias sumamente detalladas sobre las múltiples reuniones que sostuvieron **KIMBERLY**, **CARVAJAL** y **SCRIBE** y aspectos relacionados con el acuerdo anticompetitivo, cuando en realidad su declaración fue coherente desde el rol directivo que desempeñó en **SCRIBE** y, sobre todo, coincidió con las múltiples pruebas obrantes en el expediente que demostraron la existencia del cartel empresarial.

¹⁵⁸ Sobre el particular ver Sentencia T-199/04. M.P. Clara Inés Vargas Hernández.

Así las cosas, este Despacho debe reiterarle nuevamente a **CARVAJAL**, como lo ha hecho en múltiples oportunidades en la Resolución Sancionatoria y en el presente acto administrativo, que la existencia del cartel empresarial entre **KIMBERLY**, **CARVAJAL** y **SCRIBE** no se demostró exclusivamente a partir de la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** y las notas de su agenda personal, pues como se ha relatado con suficiencia a lo largo del presente acto administrativo, reposa en el expediente un extenso material probatorio conformado por la delación, confesión y reconocimiento de responsabilidad de dos (2) de los tres (3) miembros del cartel empresarial (**KIMBERLY** y **SCRIBE**); documentos (entre otros, listas de precios usadas en la ejecución del cartel empresarial y correos electrónicos de las tres empresas cartelistas); así como múltiples declaraciones de funcionarios de **KIMBERLY**, **SCRIBE** y **CARVAJAL** coincidentes, que dan cuenta de que los cartelistas por más de 14 años fijaron los precios de los cuadernos para escritura en Colombia y concertaron estrategias anticompetitivas complementarias en perjuicio de la libre competencia nacional, de empresarios en la cadena de comercialización y de millones de consumidores colombianos, especialmente los más pobres.

De tal forma, la declaración **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) es apenas una de las muchas declaraciones que evidenciaron las reuniones sostenidas por las empresas cartelistas y la dinámica en que se ejecutó el cartel empresarial en sus diferentes facetas¹⁵⁹, la cual se suma a los múltiples documentos físicos y electrónicos recopilados durante la actuación administrativa. La declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) no constituye un elemento probatorio aislado, ni el único que demuestra la existencia del cartel empresarial, como lo pretende hacer ver **CARVAJAL** en su estrategia de defensa, la cual se destaca por obviar inexplicablemente y con mala intención, decenas y decenas de pruebas demostrativas de la práctica anticompetitiva.

Además de lo anterior, como se indicó en la Resolución Sancionatoria, la credibilidad de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) no se encuentra cuestionada, pues cada una de las afirmaciones realizadas en su declaración, están corroboradas por otras pruebas obrantes en el expediente y que dan cuenta de las mismas conductas anticompetitivas relatadas por la declarante.

Así por ejemplo, para demostrar la realización de reuniones entre **KIMBERLY** y **CARVAJAL** en 2006 y 2007, en las que fijaron los precios de los cuadernos del segmento *premium*, y fraguaron la entrada de **D'VINNI** al cartel empresarial, atendiendo a la preocupación que les representaba este nuevo competidor que estaba entregando descuentos dentro del segmento *premium*, además de la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)¹⁶⁰, también se encuentra la declaración de **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) en audiencia de ratificación del 17 de junio de 2015¹⁶¹.

De igual forma, para soportar el hecho de que **CARVAJAL** redactaba y entregaba a **KIMBERLY** las listas de los precios fijados durante las reuniones que sostenían, no solamente se incluyó un aparte del testimonio de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), sino que se complementó con múltiples pruebas adicionales, como la declaración de **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**)¹⁶² y de **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica de **CARVAJAL**), así como varias pruebas documentales obrantes en el expediente que contienen dichas listas de precios.

Adicionalmente, sobre la reunión entre **SCRIBE** y **CARVAJAL** del 4 de mayo de 2012 en el Club de Ejecutivos de Cali, en la que se acordó la fijación de los precios de los cuadernos premium para la temporada B 2012, se emplearon como pruebas el correo electrónico del 19 de abril de 2012¹⁶³ entre funcionarios de **SCRIBE** y del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**, la declaración de **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**)¹⁶⁴, la aceptación de **JAIRO NEL**

¹⁵⁹ La fijación directa e indirecta de precios en los segmentos de cuadernos económico, intermedio y premium, así como las estrategias anticompetitivas violatorias de la prohibición general.

¹⁶⁰ Audiencia de testimonio del 26 de enero de 2015. Folio 1729 del Cuaderno SIC Reservado 4 del Expediente.

¹⁶¹ Folios 4259 a 4261 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 15:04.

¹⁶² Audiencia de testimonio del 26 de enero de 2015. Folio 1729 del Cuaderno SIC Reservado 4 del Expediente. Minuto 25:50.

¹⁶³ Folio 1187 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

¹⁶⁴ Folios 4255 a 4258 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 26:10

2002 y 2007 y que el Despacho afirmó que existieron 26 reuniones y 26 listas de precios. Nada de eso es cierto.

Sobre lo anteriormente expuesto vale la pena realizar las siguientes precisiones. Tanto en el acto administrativo recurrido, como en el presente que resuelve los recursos de reposición interpuestos por algunos de los sancionados, la Superintendencia de Industria y Comercio ha expuesto y analizado de manera ordenada y coherente, todos los elementos probatorios que le llevaron a concluir, sin ninguna duda, la existencia de una serie de prácticas comerciales restrictivas de la libre competencia en la modalidad de cartel empresarial.

Sobre este particular es oportuno reiterar que la jurisprudencia administrativa ha señalado lo siguiente:

*"(...) En ese orden de ideas (...) el régimen probatorio de los juicios administrativos concibe como prueba jurídica cualquier medio contentivo de información que sea útil para la formación del convencimiento del juez y (...) el principio de la libre valoración racional o libre convicción del juez, directamente relacionado con la libertad de los medios probatorios, se expresa en una doble connotación, por cuya virtud, en su aspecto negativo, implica ausencia de regulación que predetermine la eficacia o necesidad de un específico medio probatorio para un hecho concreto, mientras que en su ámbito positivo constituye un **amplio reconocimiento al poder del juez para determinar, conforme a la sana crítica, los criterios de valoración de la prueba en cada caso, con el deber de expresar en la motivación el raciocinio que le permitió fundar su convicción.***

(...)"¹⁷² (Subrayado y negrillas fuera del texto original).

Así las cosas, se ha reconocido que en el marco de las actuaciones administrativas en lo que respecta al acervo probatorio para acreditar la infracción de las normas de competencia, no existe una tarifa legal que le imponga a la autoridad administrativa la necesidad de recurrir a un medio de prueba en particular para comprobar dicha violación (v.gr. documento escrito). Lo que sí le corresponde a la Superintendencia de Industria y Comercio es valorar las pruebas legalmente aportadas con base en las reglas de la sana crítica¹⁷³, respecto de lo cual afirma la doctrina:

*"Las reglas de la sana crítica son, ante todo, **las reglas del correcto entendimiento humano.** En ellas interfieren las reglas de la lógica, con las reglas de la experiencia del juez. Unas y otras contribuyen de igual manera a que el magistrado pueda analizar la prueba (ya sea de testigos peritos, de inspección judicial, de confesión en los casos en que no es lisa y llana) **con arreglo a la sana razón y a un conocimiento experimental de las cosas.***

*El juez que debe decidir con arreglo a la sana crítica, no es libre de razonar a voluntad, discrecionalmente, arbitrariamente. Esta manera de actuar no sería sana crítica, sino libre convicción. **La sana crítica es la unión de la lógica y de la experiencia, sin excesivas abstracciones de orden intelectual, pero también sin olvidar esos preceptos que los filósofos llaman de higiene mental, tendientes a asegurar el más certero y eficaz razonamiento**"¹⁷⁴. (Resaltado y subrayado fuera del texto original).*

Para las distintas autoridades de competencia a nivel internacional¹⁷⁵, la prueba de la existencia de un cartel empresarial puede ser de muy variada índole en razón del carácter oculto de los acuerdos anticompetitivos. En el presente caso, la evidencia a través de la cual se constató la existencia de los acuerdos en que participó **CARVAJAL** son pruebas directas (declaraciones y documentos). Además, obra en el expediente administrativo la confesión de **KIMBERLY** y **SCRIBE**, donde se estableció la forma consensuada en que los cartelistas empresariales fijaron de manera directa e indirecta los precios de los cuadernos de los segmentos premium, intermedio y económico, distorsionando

¹⁷² Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Tercera. Subsección B. 26 de junio de 2015. M.P. Stella Conto Díaz Del Castillo. Radicación 20001-23-31-000-2003-01951-01(35752).

¹⁷³ Código General del Proceso. Artículo 176. Apreciación de las pruebas. "Las pruebas deberán ser apreciadas en conjunto, de acuerdo con las reglas de la sana crítica, sin perjuicio de las solemnidades prescritas en la ley sustancial para la existencia o validez de ciertos actos.

El juez expondrá siempre razonadamente el mérito que le asigne a cada prueba".

¹⁷⁴ Eduardo Couture. *Fundamentos del derecho procesal civil*, Depalma, Buenos Aires, 1977, págs. 270 y 271

¹⁷⁵ Cfr. Andrew Gavil. *Antitrust law in perspective*, St. Paul, Thompson West, 2002, págs. 308 a 315; Richard Whish. *Competition law*, Oxford, 2009, págs. 249 y 250.

gravemente el mercado, toda vez que una de las principales variables de competencia (el precio) dejó de ser un factor relevante para los agentes económicos involucrados en el cartel empresarial.

Por lo demás, en cuanto a los testigos de oídas que declararon en la presente investigación y frente a los cuales **CARVAJAL** alegó su falta de eficacia probatoria al no constarles directamente los hechos sobre los cuales depusieron, ningún reproche válido encuentra el Despacho, en la medida que los testimonios de oídas deben ser valorados como todos los medios de prueba que obran en el expediente.

Sobre el particular, la doctrina indica lo siguiente:

"No deben desecharse en forma absoluta los testimonios de oídas, porque no siempre es posible tener la prueba original, sea de testigos que hayan percibido los hechos o de confesión o de la percepción directa del juez mediante las inspecciones judiciales o de documentos emanados de las partes; puede suceder que falten estos medios, sin duda preferibles, y entonces puede ser útil recurrir a aquellos testimonios (...)"¹⁷⁶.

Conforme se indicó anteriormente, en este caso se cuenta con diversos medios de prueba directa (testimonios, documentos físicos y electrónicos, etc.) e incluso, con la confesión de dos de las tres empresas sancionadas (**KIMBERLY** y **SCRIBE**) razón por la cual los eventuales testimonios de oídas que pudieron recogerse en el curso de la etapa probatoria, fueron un elemento más de prueba con el que contó esta Superintendencia de Industria y Comercio para acreditar las prácticas anticompetitivas sancionadas.

Dicho lo anterior, el Despacho se referirá al argumento expuesto por **CARVAJAL** según el cual no existe prueba de las doce (12) reuniones que debieron celebrarse entre las empresas cartelizadas para el periodo comprendido entre 2002 y 2007. En primer lugar, debe decirse que es a todas luces absurdo platear la existencia de un estándar probatorio –inexistente en la ley- según el cual si no se prueba la existencia de las 12 reuniones, qué se discutió y cuáles fueron los acuerdos, la autoridad de competencia no está en capacidad de encontrar responsabilidades. Francamente absurdo y descabellado desde el punto de vista del derecho probatorio.

Si bien las reuniones celebradas entre **CARVAJAL** y **KIMBERLY**, en un primer momento, y posteriormente entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, fueron un escenario ideal de concertación de acuerdos anticompetitivos como ha quedado demostrado, lo cierto es que la evidencia obrante en el expediente da cuenta que existió otro tipo de comunicación entre las empresas cartelistas para convenir y ejecutar los acuerdos anticompetitivos durante el periodo anteriormente referido. De esta forma, el cartel empresarial no se ejecutó únicamente a través de reuniones presenciales sino que los acuerdos anticompetitivos se pactaron por otros medios, como por ejemplo, correos electrónicos y Whatsapp. El recuento de algunas pruebas del expediente puede ilustrar claramente lo expuesto.

En efecto, vale mencionar a título de ejemplo, que para la Temporada A de 2003, obra en el expediente el correo electrónico del 29 de agosto de 2002, con asunto "*Lista de Precios Calendario A-2003*" remitido por **ALFONSO CHACÓN** (funcionario de **CARVAJAL**) y dirigido a **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global Mercadeo de **CARVAJAL**) y **CÉSAR ALBERTO MALDONADO** (funcionario de **CARVAJAL**) en el que se señaló lo siguiente:

ESPACIO EN BLANCO

¹⁷⁶ Hernando Devis Echandía. *Compendio de pruebas judiciales*, Bogotá, Temis, 1969, pág. 344.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Correo electrónico del 29 de agosto de 2002

-----Mensaje original-----

De: Alfonso E Chacón
Enviado el: jueves, 29 de agosto de 2002 16:34
Para: German Varela; César A Maldonado
Asunto: Lista de Precios Calendario A-2003

Dado el aumento de precio del papel del 15% he pensado que nuestra lista de precios para el calendario A-2003 debería tener un incremento del 12%, esto nos ayudaría a recuperar en parte la caída de contribución que tenemos en Colombia.

Por favor me dan sus comentarios al respecto.

Saludos.

Alfonso Enrique Chacón A.
Gerente Nacional Línea Cuadernos
 BICO INTERNACIONAL
 PRODUCTOS ESCOLARES NORMA
 Calle 15 # 32 - 234 Acopi Cali, Colombia
 Tel.: +(572) 666 8300 ext. 4540
 Fax: +(572) 666 8240
 e-mail: alicha@bico.com.co

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. El destacado corresponde al Despacho.

En respuesta, **CÉSAR ALBERTO MALDONADO** (funcionario de **CARVAJAL**) indicó:

Correo electrónico del 29 de agosto de 2002

-----Original Message-----

From: César A Maldonado
Sent: Thursday, August 29, 2002 4:41 PM
To: Alfonso E Chacón
Cc: German Varela
Subject: RE: Lista de Precios Calendario A-2003

De acuerdo. Además el ppto fiscal 2002 considera un aumento de precios a partir de Septiembre.
 De todas formas, vale la pena sondear el tema con la gente de El Cid y Kimberly.

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. El destacado corresponde al Despacho.

También se cuenta con el correo de 27 de mayo de 2003¹⁷⁷, remitido por **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**), y dirigido a **CLAUDIA MARÍA BARRERA CORREA** (Líder Andina del Negocio Institucional de **KIMBERLY**), **RAMÓN COSSIO** (funcionario de **KIMBERLY**) y **LUIS FERNANDO PALACIO GONZÁLEZ** relacionado con el acuerdo cartelista de precios en el segmento de cuadernos *premium* realizado con **CARVAJAL**.

Así mismo, como se dijo en la Resolución Sancionatoria, obra en el expediente prueba de que para 2004, **CARVAJAL** estudió la posibilidad de incrementar los precios de los cuadernos del segmento *premium* para la Temporada A 2005, tratando de establecer un diferencial entre el 10% y el 15% con las marcas propias, determinación que adoptó de manera coordinada con **KIMBERLY**. Lo anterior se acreditó con la cadena de correos del 21 de mayo de 2004, iniciada por **JULIÁN OCHOA** (funcionario de **CARVAJAL**) con destino a **MANUEL EUGENIO ÁLVAREZ SINISTERRA** (funcionario de **CARVAJAL**) con copia a **JUAN GARCÍA** (funcionario de **CARVAJAL**) y **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global Mercadeo de **CARVAJAL**) con asunto: "RE: Ajuste de precios en licencias 10% por encima de las marcas propias":

Correo electrónico del 21 de mayo de 2004

-----Mensaje original-----

De: Julián Ochoa
Enviado el: viernes, 21 de mayo de 2004 9:01
Para: Manuel Álvarez
CC: Juan C García; German Varela
Asunto: Ajuste precios en licencias 10% por encima de las marcas propias

Revisando la situación de márgenes en Colombia, con German hemos planteado validar la posibilidad de incrementar, para el calendario A2005 los precios de las marcas licenciadas, creando un diferencial entre el 10% al 15%, tal y como lo manejamos en carpetas. Para poder implementar esto es necesario concertar esta estrategia con Scribe de tal manera que haga lo mismo con Disney y otras licencias.

Por favor nos comentas los resultados de este acercamiento.

Gracias,

¹⁷⁷ Ibídem.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. El destacado corresponde al Despacho.

Correo electrónico de 21 de mayo de 2004

-----Mensaje original-----	
De:	Juan C García
Enviado el:	jueves, 27 de mayo de 2004 11:24
Para:	German Varela
Asunto:	RE: Ajuste precios en licencias 10% por encima de las marcas propias
O.K. cuenten con toda mi colaboración y la de mi gente.	
Hace un ratito hable con Juan Enrique de Kimberly para tantearlo sobre el tema y me quedó de llamar una vez haga las respectivas consultas internas con Mercadeo.	

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. El destacado corresponde al Despacho.

Imagen correo electrónico de 21 de mayo de 2004

De:	German Varela
Enviado el:	jueves, 27 de mayo de 2004 2:21 p. m.
Para:	Juan C García
Asunto:	RE: Ajuste precios en licencias 10% por encima de las marcas propias
Ok. Es muy importante que podamos hacerla en conjunto con Kimberly.	
Saludos,	
Germán	

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. El destacado corresponde al Despacho.

De las pruebas obrantes en el expediente, se advierte que dichas manifestaciones tuvieron como objeto primordial fijar los precios de los cuadernos de forma concertada para la Temporada A de 2005, acreditándose de esa manera la ejecución del cartel empresarial durante el periodo 2004 – 2005.

Por lo demás, en cuanto al periodo comprendido entre 2006 y 2007 respecto del cual **CARVAJAL** afirmó en su recurso de reposición que no existía prueba del cartel empresarial entre las empresas cartelizadas, vale traer a colación lo expuesto por el Despacho en la Resolución Sancionatoria. En efecto, allí se dijo que la entrada de **D'VINNI** inquietó a **KIMBERLY** y **CARVAJAL**, ya que se trataba de un nuevo competidor que estaría dando descuentos en el segmento de cuadernos *Premium* que iban en detrimento del acuerdo anticompetitivo, y en su opinión estaría "dañando el mercado".

Así pues, en el curso de una reunión sostenida en 2006 entre **KIMBERLY** y **CARVAJAL**, se discutió sobre el ingreso de **D'VINNI** al mercado colombiano y la necesidad de invitarlo a la próxima reunión del cartel empresarial donde se fijarían los precios para la próxima temporada en el segmento de cuadernos *Premium*.

Sobre el particular, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)¹⁷⁸ en su declaración afirmó lo siguiente:

DELEGATURA: ¿Recuerda dónde se realizó esa primera reunión?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: No

DELEGATURA: ¿Qué temas se discutieron o se hablaron en esa reunión?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Pues como te digo yo llegué a una reunión donde entendí que ya había una familiaridad, entonces básicamente era observar, no tomé mucha nota ni puse mucho cuidado, lo que sí recuerdo es que Manuel mencionó que ya había una empresa que se estaba fortaleciendo mucho que era D'VINNI, y que sería bueno pues como invitarlos o hacerlos partícipes de esto, porque estaban como dañando el mercado, eso fue como básicamente lo que recuerdo de esa reunión. Se hablaba, ellos hablaban de cómo estaba el mercado, no era, pues no tomé mucha atención ni mucha nota de esa reunión.

¹⁷⁸ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

(...)

DELEGATURA: Nos menciona que había una empresa que ya estaba cogiendo fuerza en el mercado que era D'VINNI. ¿Recuerda usted si se tomó alguna decisión respecto de esa empresa o simplemente se comentó la situación de esa empresa en el mercado?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: No. La decisión que se tomó fue invitarlos y de hecho después de esa reunión no sé cuánto tiempo después se hizo una reunión y se invitó a D'VINNI".

Del mismo modo, según lo planeado por **KIMBERLY** y **CARVAJAL** en dicha reunión de 2006, para 2007 coordinaron una nueva reunión para ilustrar a **D'VINNI** sobre la manera en la cual se venían fijando los porcentajes de los descuentos de los cuadernos en el segmento *Premium* de forma concertada, y cómo se estabilizarían los precios una vez **D'VINNI** ingresara al cartel empresarial.

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA (Gerente General de **SCRIBE**)¹⁷⁹ en su declaración lo manifestó de la siguiente manera:

DELEGATURA: ¿Nos puede contar qué se discutió, qué temas se discutieron en esa reunión?

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: Esa reunión era una continuidad de algo que ya venía desde antes, yo entiendo que desde tiempo atrás, no conozco el origen de cómo se dio, pero de tiempo atrás ya venían haciendo conversaciones entre **NORMA** y **KIMBERLY** de la parte de cuadernos y se dio básicamente porque el nuevo actor del mercado de producto premium, del producto de licencias que era D'VINNI estaba dando descuentos muy altos y se convocó por parte de CARVAJAL, para que fuera a contarle a la gente de D'VINNI cómo funcionaba el mercado de cuadernos de marcas, que era un mercado de licencia, que se pagaba mucho dinero por la licencia, por impulsadoras y que no era un mercado de descuentos y contándole como era la estructura que estábamos en las cadenas en el canal tradicional, para que él hiciera lo mismo.

(...)

DELEGATURA: ¿Recuerda usted si en esa reunión se llegó a algún acuerdo con los competidores?

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: Pues en esa reunión, sí, básicamente se habló de acordar unos descuentos a los canales específicos. Ese acuerdo se dio en la reunión y en teoría salimos a aplicarlos todos esos descuentos en el mercado. Yo quiero anotar que a los pocos días Octavio López llamó a Ángela Zapata a quejarse un poquito de que eso no se estaba dando, de que lo que nosotros habíamos dicho que eran los descuentos máximos que se iban a dar en el mercado, él encontraba que no se cumplía y que él no quería volver a asistir a esas reuniones porque consideraba que era una burla para ellos y que no se estaba dando ese acuerdo que se había definido en la reunión de 2007. (...)"

Según lo anteriormente observado, está probado que para 2007 se produjo una reunión con fines manifiestamente cartelistas no solo entre las empresas sancionadas, sino un tercer agente (**D'VINNI**) a quien se le invitó a hacer parte del acuerdo anticompetitivo.

En este sentido, se probó que **CARVAJAL** y **KIMBERLY** a través de reuniones presenciales, correos electrónicos o conversaciones telefónicas¹⁸⁰ fijaron los precios de los cuadernos del segmento *premium*. Para la implementación de dichos precios en el mercado, **CARVAJAL** redactaba la lista de precios que posteriormente se entregaba a **KIMBERLY** durante las reuniones que sostenían o con

¹⁷⁹ Folios 4259 a 4261 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del Expediente.

¹⁸⁰ Declaración de **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**) en audiencia de ratificación de su declaración el 27 de mayo de 2015 (Folios 4054 a 4056 del Cuaderno **Kimberly** Reservado 1 del Expediente. Minuto 09:19), además de las reuniones, en algunos casos bastaban conversaciones telefónicas para convenir el manejo de los compromisos en el segmento *premium* para las temporadas siguientes. Al respecto indicó:

DELEGATURA: ¿Recuerda usted si hubo otras reuniones en el año 2002?

JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA: Sí, a partir de esa reunión que fue en febrero, en abril nos reuníamos para hablar ya de la temporada B que se aproximaba y luego de la temporada A en agosto, más o menos era la frecuencia, nos reuníamos dos veces al año, había una muy importante que era agosto donde se establecía la temporada A y había veces que se repetía para la temporada B o había veces que solo con llamadas telefónicas pues en el caso de la B, se manejaba la cosa".

posterioridad. En este sentido, también **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) en su declaración¹⁸¹, explicó la dinámica de implementación de las listas de precios, refiriéndose a la reunión sostenida en 2007 entre **KIMBERLY, CARVAJAL y D'VINNI**.

Por lo demás, es oportuno mencionar que según lo ha reconocido la literatura económica¹⁸² en carteles de larga duración –como el que nos ocupa– es habitual que los agentes económicos ocasionalmente se desvíen del cumplimiento de los compromisos adquiridos, en la medida que las condiciones del mercado pueden influir en las decisiones adoptadas por las empresas y en la dinámica misma de la práctica anticompetitiva. Lo anterior no significa que el cartel haya dejado de funcionar.

Así las cosas, se encuentra acreditado que durante el periodo 2002-2007 los acuerdos anticompetitivos tuvieron plena ejecución, lo cual se probó a través de pruebas documentales y testimoniales, así como la confesión de dos de las tres empresas cartelizadas donde se comprobó que las investigadas sí establecieron de manera consensuada los precios de los cuadernos del segmento *premium*, distorsionando gravemente el mercado, por cuanto la variable precio dejó de ser uno de los elementos en que los cartelistas decidieron dejar de competir, como ya se dijo en líneas precedentes.

En adición, para los años restantes, desde 2001 y hasta 2014, existen suficientes pruebas documentales y testimoniales que acreditan la existencia y ejecución del cartel de precios, tal y como se precisó a lo largo del presente acto administrativo y por supuesto, en la Resolución Sancionatoria. Ahora bien, en el hipotético caso en que no existieran pruebas de un año en particular –que sí las hay– ello no podría razonablemente excluir la existencia del cartel empresarial, como lo plantea **CARVAJAL**, pues está plenamente demostrado con documentos y declaraciones que la conducta anticompetitiva desplegada por **CARVAJAL, KIMBERLY y SCRIBE** fue continuada por más de una década. El planteamiento de **CARVAJAL** lleva a estándares probatorios absurdos, dado que según su lógica ante la ausencia de prueba de la ejecución del cartel en un año, mes o día específico automáticamente se descartaría la existencia de la conducta cartelista, obviando las demás pruebas que demuestran plenamente el cartel empresarial en momentos anteriores y posteriores. Una posición de esta naturaleza desconoce la sana crítica y las reglas de la experiencia al pretender que un cartel empresarial no tenga periodos de mayor o menor actividad y que genere registros de todas y cada una de las actividades que se desarrollan en su ejecución y sobretodo que la autoridad deba tener las pruebas día tras día de la ejecución del cartel. No puede olvidarse que es una conducta ilegal que por obvias razones lleva inmersa la necesidad de evitar dejar evidencias de su realización.

Finalmente, es necesario precisar que en la Resolución Sancionatoria nunca se afirmó, cómo equivocada y malintencionadamente lo indicó **CARVAJAL**, que durante el cartel empresarial se celebraron veintiséis (26) reuniones y se compartieron veintiséis (26) listas de precios. Lo que se afirmó y demostró es que las reuniones presenciales fueron uno de los principales canales de comunicación que tuvieron **CARVAJAL, KIMBERLY y SCRIBE** para acordar y poner en marcha los acuerdos y estrategias anticompetitivas, pero nunca se dijo que se realizaron 26 reuniones, pues entre otras razones, cómo se ha indicado en el presente acto, en muchas ocasiones los acuerdos se pactaron por correo electrónico sin necesidad de reuniones físicas.

Adicionalmente, si bien la elaboración de las listas de precios para compartir entre los cartelistas fue una de las principales estrategias empleadas por **CARVAJAL, KIMBERLY y SCRIBE** para vulnerar el régimen de libre competencia, el Despacho nunca ha sostenido que fueron 26 listas de precios las que se generaron, pero incluso si hubieran existido, es ciertamente iluso y contrario a las reglas de la experiencia e higiene mental pretender que los cartelistas hubieran guardado registro de cada una de ellas dejando evidencia que comprometiera su responsabilidad más adelante y mucho menos que la autoridad esté obligada a tenerlas todas.

Siendo así las cosas, para el Despacho no son de recibo los argumentos de **CARVAJAL** destinados a imponer una suerte de tarifa legal para demostrar el cartel empresarial, el cual se encuentra plenamente acreditado en el presente asunto como múltiples elementos probatorios directos y sin ninguna duda.

¹⁸¹ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del Expediente. Minuto 38:08.

¹⁸² Margaret Levenstein y Valerie Suslow: “*What determines cartel success*” en: *Journal of Economic Literature*, vol. 44. No. 1 [2006]. Págs. 4 a 6.

5.2.6. Sobre la tasación de la multa impuesta a CARVAJAL

En su recurso de reposición **CARVAJAL** solicitó la reducción de la multa impuesta en la Resolución Sancionatoria, para lo cual discutió uno a uno los criterios de dosificación de la sanción, sin embargo, después de analizarlos individualmente, este Despacho encuentra que los criterios fueron correctamente aplicados:

En primer lugar, frente al *impacto de la conducta en el mercado*, **CARVAJAL** señaló que no existe prueba que permita determinar que existió un sobre costo de los cuadernos para escritura, ni a cuánto ascendió el mismo. De igual forma, respecto de ese mismo criterio y de la *dimensión del mercado afectado*, indicó que está probado en el expediente que en el lapso en que, según el Despacho duro el cartel empresarial, el monto real de los ingresos de **CARVAJAL** disminuyó producto de que el precio de los cuadernos cayó en términos reales, mientras que la participación de cuadernos provenientes de China y el contrabando aumentó, por lo que no puede estimarse que el supuesto cartel golpeó el 100% del mercado.

Al respecto, es preciso recordar que el análisis del Despacho respecto del impacto de la conducta en el mercado consistió en que el cartel empresarial, donde participó **CARVAJAL**, impidió que por 14 años (2001 – 2014) los precios de los cuadernos para escritura fueran el resultado de una dinámica de competencia entre los agentes de mercado investigados, en perjuicio de los consumidores colombianos. Así mismo, se indicó que el cartel empresarial recayó sobre un producto de consumo masivo y de la canasta familiar (cuadernos), en donde las empresas cartelizadas alcanzaron una participación conjunta en las ventas desde el 52,8% hasta el 77,5% aprox. Sobre este punto, cabe señalar que ninguno de los anteriores argumentos fue desvirtuado por **CARVAJAL** en su recurso de reposición, por lo cual se mantienen como sustento de la sanción impuesta en la Resolución Sancionatoria.

De igual forma, para la valoración de este criterio, el Despacho estableció que para 2014 existían 7.835.452 hogares¹⁸³ en Colombia con al menos un integrante del hogar estudiando, de los cuales el 72%, esto es, más de 5.7 millones de hogares, pertenecía a estratos 0, 1 y 2¹⁸⁴, sector donde los consumidores resultaron mayormente afectados por el cartel empresarial, toda vez que su gasto en cuadernos representa una mayor proporción de su ingreso. De esta manera, el Despacho determinó que la afectación del cartel empresarial recayó principalmente sobre la población con menores recursos. Este argumento tampoco fue desvirtuado por **CARVAJAL** en su recurso de reposición.

En este orden de ideas, vale la pena precisar que el Despacho en ningún momento determinó el *impacto de la conducta en el mercado* sobre la base de un supuesto sobre costo en el precio de los cuadernos, pues tal y como se indicó en el presente acto administrativo, con el ejercicio teórico realizado para estimar el daño potencial no se imputó daño alguno a los cartelistas y mucho menos se estableció el monto de la sanción impuesta a cada investigado.

Respecto de la *dimensión del mercado afectado*, el Despacho estableció, a partir de la participación de los cartelistas en el mercado, que la conducta infractora afectó entre el 52,8% y el 77,5% del mercado de cuadernos para escritura en todo el territorio nacional, mercado que resulta ser significativo, pues alcanza ventas totales que, dependiendo del año, oscilan entre \$125 mil millones de pesos y \$250 mil millones de pesos, con un promedio anual cercano a los \$200 mil millones de pesos. Este argumento, de nuevo, tampoco fue desvirtuado por **CARVAJAL**.

Ahora bien, en cuanto al argumento expuesto en el recurso de reposición según el cual los ingresos de **CARVAJAL** disminuyeron debido a la caída en los precios reales, este Despacho considera que no existe ninguna relación entre este hecho y el impacto que la conducta generó en el mercado o en la dimensión de aquél, pues lo cierto es que, a pesar de que hipotéticamente los precios reales hubieran podido disminuir, durante el periodo investigado el valor del mercado de cuadernos para escritura creció y la participación conjunta de los cartelistas siempre superó el 50% del mercado.

De otra parte, para este Despacho no es de recibo el argumento según el cual no puede afirmarse que el supuesto cartel empresarial afectó el 100% del mercado debido al aumento de la participación de los cuadernos provenientes de China y al incremento del contrabando. Lo anterior, toda vez que no es cierto que en la Resolución Sancionatoria se haya indicado que el cartel anticompetitivo hubiera

¹⁸³ El total de hogares colombianos en 2014 fueron 13.763.148

¹⁸⁴ Encuesta de Calidad de Vida DANE, 2014.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

afectado el 100% del mercado. Se recuerda a **CARVAJAL** que en el mencionado acto administrativo se señaló específicamente la participación de los importadores en el segmento económico y que cuando se analizaron los criterios de graduación de la sanción, se hizo énfasis en la participación conjunta de los cartelistas, la cual, en ningún momento alcanzó la totalidad del mercado, como para concluir que la conducta impactó el 100% del mercado. Respecto del argumento relacionado con el aumento del contrabando, este Despacho debe aclarar que los productos provenientes de esta actividad ilegal no pueden ser tenidos en cuenta por la Superintendencia de Industria y Comercio para analizar la dinámica de competencia en un mercado determinado, pues aunque el fenómeno del contrabando puede existir, no se encuentran cifras oficiales creíbles sobre las cuales se puede analizar el impacto real en el mercado, ni quiénes serían los agentes o jugadores ni cuáles serían los mercados en los que participan. Así proceden, la totalidad de las autoridades de competencia.

A su vez, para este Despacho tampoco es aceptable el argumento relacionado con la ausencia de pruebas que demuestren una afectación generalizada del mercado, dado que si bien es cierto no existen pruebas en el expediente que den cuenta de que el cartel afectó la totalidad de clientes de **CARVAJAL**, este Despacho encuentra que la estrategia adoptada por los cartelistas tenía la potencialidad de hacerlo, pues dado el carácter secreto de un cartel empresarial, en la mayoría de casos no es posible encontrar la totalidad de evidencia que pruebe que la conducta estaba dirigida a todos los tipos de clientes durante todo el periodo de ejecución de la práctica. Lo anterior, en ningún caso significaría, como lo señaló **CARVAJAL**, que el cartel empresarial no hubiese afectado la totalidad de su mercado o que solo hubiese sucedido en ciertos momentos del tiempo, pues como ya se demostró, los cartelistas tenían participaciones de mercado de entre el 52,8% y el 77,5%, con lo cual se puede afirmar que la afectación del mercado se generó en las mismas proporciones, dado que las pruebas dieron cuenta que los cartelistas pactaron los precios y las estrategias anticompetitivas para los cuadernos de todos los segmentos del mercado sin distinción alguna, es decir, frente a todo tipo de consumidores. Con participaciones de más del 50% perfectamente puede afirmarse que existió una afectación generalizada del mercado.

En segundo lugar, **CARVAJAL** indicó, respecto del criterio del *beneficio obtenido por el infractor*, que no existe prueba en el expediente que demuestre que obtuvo algún beneficio originado en la conducta sancionada, pues está probado que tanto la participación de mercado como el monto real de los ingresos de **CARVAJAL** disminuyeron, estos últimos producto de que el precio real también cayó. Adicionalmente, señaló que no es posible tomar como prueba estudios académicos realizados en otros países para estimar el impacto del cartel empresarial.

Sobre el particular es preciso señalar que el beneficio obtenido por los cartelistas se determinó desde la perspectiva de que la conducta anticompetitiva les permitió librarse por 14 años de las cargas de actuar en competencia, circunstancia que no fue desvirtuada por **CARVAJAL** en su recurso de reposición y que, en consecuencia, conserva plena vigencia como fundamento de la sanción administrativa.

En todo caso, si bien al analizar este criterio se mencionaron experiencias internacionales sobre los sobreprecios de los carteles empresariales, en ningún momento se cuantificó concretamente el sobreprecio del cartel celebrado y ejecutado entre **CARVAJAL**, **KIMBERLY** y **SCRIBE**, sencillamente se ilustraron las posibles consecuencias de este tipo de práctica anticompetitiva con base en experiencias internacionales que sufrieron conductas idénticas.

En tercer lugar, en cuanto *al grado de participación del implicado*, indicó **CARVAJAL** que no debe ser tomado como un agravante el hecho de que haya sido la única de las empresas que estuvo desde el primer día en el cartel empresarial, pues esto se debe a que es una empresa de muchos años en el mercado y siempre ha conservado la línea de negocio de los cuadernos. Así mismo, indicó que no existe prueba de que **CARVAJAL** hubiere sido el precursor de las conductas investigadas, pues en el expediente solo figura el antecedente del 2002, en donde no es claro que hubiere promovido la reunión de febrero de 2002 y finalmente, señaló que no existe prueba de la duración continua del cartel, pues no hay evidencia de cada una de las por lo menos 26 reuniones que se tuvieron que haberse realizado.

Al respecto, debe indicarse que se encuentra demostrado que de las 3 empresas cartelistas, **CARVAJAL** fue el que más tiempo estuvo en el cartel empresarial. **CARVAJAL** estuvo en el cartel empresarial desde el primer día en 2011 y hasta el último en 2014. Ninguna otra empresa estuvo tanto tiempo en el cartel.

De igual forma, se acreditó en el capítulo de la Resolución Sancionatoria dedicado a los orígenes del cartel empresarial, que **CARVAJAL** participó activamente y fue determinante para su surgimiento, por cuanto en 2001 estuvo en constante comunicación con **KIMBERLY** para concretar la reunión en el

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

"Restaurante Los Girasoles" a la cual finalmente asistió, reunión que fue el prelude de uno de los carteles más grandes y escandalosos en la historia de Colombia, el de los cuadernos para escritura. Siendo uno de los participantes en la reunión que dio vida al cartel empresarial, es claro que **CARVAJAL** debe ser considerado como uno de sus precursores.

Ahora bien, en cuanto a la duración del cartel empresarial que discute **CARVAJAL**, en el presente acto administrativo se han reseñado todas las pruebas que sirvieron de fundamento al Despacho para demostrar que el cartel empresarial se desarrolló entre 2001 y 2014 de forma ininterrumpida y que el participante "fijo" del cartel fue **CARVAJAL**.

En cuarto y último lugar, respecto del criterio de la *conducta procesal*, **CARVAJAL** sostuvo que su conducta merece una rebaja sustancial de la multa impuesta dado que **CARVAJAL**, sus representantes y funcionarios acudieron ante la Autoridad de Competencia a dar sus explicaciones haciendo uso de las facultades otorgadas por la ley y sin maniobras que pudieran considerarse dilatorias. Así mismo, los funcionarios de **CARVAJAL** acudieron a los interrogatorios y testimonios con actitud de colaboración, a tal punto que su diligencia permitió que se agotara el término probatorio en un periodo record de menos de 90 días.

Sobre este planteamiento debe indicarse que atender las citaciones a rendir declaración y hacerlo sin dilaciones, es la mínima carga legal que tienen los investigados en las actuaciones administrativas de esta naturaleza, por lo cual cumplir con un deber legal tan básico no puede considerarse, en concepto de este Despacho, como una conducta procesal que amerite una rebaja en la sanción impuesta. Además, sin perjuicio de lo anterior, no puede olvidarse que las declaraciones de los funcionarios de **CARVAJAL** estuvieron lejos de dilucidar los hechos relevantes para la investigación.

5.2.7. Sobre el cumplimiento del Programa de Beneficios por Colaboración de KIMBERLY y SCRIBE

CARVAJAL manifestó en su recurso de reposición que **KIMBERLY** y **SCRIBE** no pueden obtener una reducción de la multa del 100% en virtud del Programa de Beneficios por Colaboración, toda vez que las pruebas que aportaron no fueron suficientes para concluir que se violó la ley.

Este argumento no es de recibo para el Despacho por las siguientes razones. En primer lugar, la argumentación de **CARVAJAL** no está relacionado con el interés para recurrir que debe tener todo impugnante y del cual depende su legitimación para interponer el recurso. En efecto, se observa que el argumento está relacionado exclusivamente con la pretensión de que **KIMBERLY** y **SCRIBE** pierdan los beneficios que se les otorgaron en virtud del Programa por Beneficios por Colaboración, lo cual nada tiene que ver con la situación jurídica de **CARVAJAL**, ni mucho menos con alguna afectación que le hubiese causado la Resolución Sancionatoria que pudiese ser remediada a través del recurso de reposición.

Al respecto, como se observa a continuación, la jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia es clara frente a este tema, y en múltiples oportunidades ha señalado expresamente que no pueden ser de recibo por falta de viabilidad legal y de legitimación, los recursos de reposición que no estén dirigidos a atacar algún gravamen ocasionado por la decisión impugnada y que pueda ser remediado en el evento en que sea exitoso el recurso interpuesto:

*"La viabilidad de tales instrumentos, sean de carácter ordinario o extraordinario, está subordinada a la concurrencia de una serie de condiciones, de las cuales se destaca, por importar a los fines del presente recurso, la atinente al **interés para recurrir del cual depende la legitimación para interponer el medio impugnatio correspondiente.***

*Desde luego que **ese interés trasciende el aspecto formal de la legitimación, pues no basta la calidad de sujeto procesal para su configuración, porque además precisa del agravio o perjuicio como condición para la fundabilidad del recurso. De ahí que la Corporación haya sostenido que ese interés "...tiene que ser real y el cabal cumplimiento de esta condición es preciso apreciarlo desde una perspectiva jurídica objetiva donde **no son de recibo las simples conjeturas teóricas que tengan por conveniente formular los litigantes, toda vez que si no hay gravamen que pueda ser remediado en el evento en que sea exitoso el recurso interpuesto, éste último pierde por fuerza su razón de ser y debe ser desechado por falta de viabilidad legal**" (Auto de 24 de agosto de 1.994).**¹⁸⁵ (Negrilla fuera de texto)*

¹⁸⁵ Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil y Agraria. 6 de mayo de 1997. M.P.: JOSE FERNANDO RAMÍREZ GÓMEZ. Ref. Exp.: 45546.

De acuerdo con lo anterior, teniendo en cuenta que los argumentos presentados por **CARVAJAL** están dirigidos a controvertir circunstancias que no se enmarcan dentro de su interés jurídico como impugnante, deben ser desechados.

Sin perjuicio de lo anterior, en segundo lugar, en el presente acto administrativo quedó claro que el cartel empresarial fue demostrado sin ninguna duda y para ello, los documentos, correos y declaraciones aportadas por **KIMBERLY** y **SCRIBE** fueron fundamentales.

Finalmente, debe precisarse al recurrente que para el análisis del cumplimiento de la obligación de colaboración de **KIMBERLY** y **SCRIBE** durante el trámite de la investigación (requisitos de permanencia en el Programa), el Despacho tuvo en cuenta todos los elementos de juicio pertinentes y relevantes, y a partir de estos consideró en la Resolución Sancionatoria que no existía reproche contra **KIMBERLY** y **SCRIBE** en cuanto a su comportamiento procesal y la colaboración durante el transcurso de la investigación y, por lo tanto, debían ser beneficiadas con la exención del pago de la multa en el porcentaje acordado con la Superintendencia de Industria y Comercio.

5.3. Análisis del Despacho respecto de los argumentos presentados por las personas naturales vinculadas con CARVAJAL

5.3.1. Análisis del Despacho respecto de los argumentos comunes de JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO, MAURICIO ZAPATA CAICEDO, MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN, MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO, ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO, CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA y GERMÁN VARELA VILLEGAS, relacionados con la graduación de las multas

Afirmaron los investigados que las sanciones impuestas a cada uno de ellos debían reconsiderarse, toda vez que la Autoridad de Competencia no acreditó que se hubiera producido una participación ininterrumpida en los hechos investigados.

Sobre el particular, vale reiterar que en el acto administrativo recurrido se indicó que para declarar la responsabilidad administrativa de una persona natural por la infracción de las normas de competencia a la luz del numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009, se debe probar:

- Que la persona, por razón de sus funciones y de acuerdo con las reglas de la sana crítica, de haber obrado con el nivel de diligencia de un buen hombre de negocios, debió conocer o averiguar sobre la comisión de la conducta. Por tratarse de evidencia indirecta sobre una conducta omisiva, su materialización se enmarca igualmente dentro del verbo rector "*tolerar*".
- Una conducta pasiva que implique "*tolerar*" la comisión de una práctica anticompetitiva, situación que se presenta cuando la persona, teniendo conocimiento de la infracción y estando en posibilidad de hacerlo, omite adoptar medidas para evitar que se realizara o que cesara la misma.
- Una conducta activa que implique colaborar, facilitar, autorizar o ejecutar actos encaminados a que el agente del mercado cometiera la infracción anticompetitiva.

Con base en las premisas expuestas, la Autoridad de Competencia probó que las personas naturales sancionadas, intervinieron de manera activa u omisiva en la realización de las conductas anticompetitivas por las cuales se sancionó a **CARVAJAL**. Si bien es cierto que no todas las personas naturales participaron de manera activa u omisiva simultáneamente, ni tampoco durante toda vigencia del cartel empresarial, la Superintendencia de Industria y Comercio evidenció a través de testimonios, correos electrónicos y documentos físicos, que cada uno con su comportamiento coadyuvó en la realización de los acuerdos anticompetitivos sancionados, en las circunstancias de tiempo, modo y lugar que describió el Despacho cuando analizó la responsabilidad de cada una de las personas naturales investigadas.

Del mismo modo, estos investigados indicaron que no es posible que se les sancione por una conducta en la cual participaron muchas personas vinculadas a distintas compañías. Sobre el particular, el Despacho advierte que justamente las conductas anticompetitivas de cartelización tienen como requisito indispensable la participación de dos o más compañías, y la consecuente intervención de diversas personas vinculadas con ellas en distintos niveles jerárquicos. Así pues, corresponde a la Autoridad de Competencia individualizar los comportamientos imputados a cada uno de ellos y las normas legales infringidas, en la forma que se hizo en la Resolución Sancionatoria y conforme se

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

analizará más adelante cuando se estudien y resuelvan los argumentos expuestos de manera individual.

Ahora bien, en cuanto al argumento expuesto por los investigados según el cual la sanción impuesta amerita una rebaja sustancial, debido a que acudieron ante la Autoridad de Competencia a rendir explicaciones sin emplear maniobras dilatorias, el Despacho recuerda que es una obligación constitucional¹⁸⁶ y legal¹⁸⁷ de los particulares en sus actuaciones frente a las autoridades administrativas, actuar con rectitud, lealtad, honestidad y buena fe. En ese sentido, lo que se espera de las personas investigadas en el curso de una actuación administrativa por la presunta comisión de prácticas restrictivas de la libre competencia, es que ejerzan su derecho de defensa y contradicción sin recurrir a maniobras fraudulentas o dilatorias, so pena de verse enfrentadas a la posibilidad de sanciones de diversa índole. Por esta razón, lo que alegan como una supuesta circunstancia de reducción de la pena, es en realidad el simple cumplimiento de un deber legal exigible a cualquier empresa o ciudadano.

Finalmente, las personas naturales investigadas solicitaron la reducción de la multa, dado que la conducta imputada a **CARVAJAL** no tuvo efecto en el mercado. En cuanto a este punto, en el acto administrativo recurrido el Despacho indicó que las conductas cartelistas tuvieron como objeto primordial fijar los precios de los cuadernos de forma concertada. En ese sentido, vale recordar que en el marco de la investigación también se acreditó que las empresas cartelistas sí cumplieron el acuerdo y éste sí tuvo efectos en el mercado.

Ahora bien, es oportuno recordar que según el numeral 1 del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992, están prohibidos los acuerdos que tengan como objeto la fijación directa o indirecta de precios, independientemente de que tengan un efecto en el mercado. Reza la disposición en cita lo siguiente:

"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.

(...)" (resaltado y subrayado fuera del texto original).

Como se indicó en la Resolución Sancionatoria, si la conducta eventualmente no se hubiese consumado, o no hubiere tenido el éxito esperado, ello no es óbice para que la Autoridad de Competencia se abstenga de sancionar a los investigados, habiéndose probado que se realizó por objeto. Sin embargo, se reitera, los efectos de la conducta y su cumplimiento en el mercado ha quedado plenamente demostrado a lo largo de esta investigación administrativa.

Por todas las razones expuestas, los argumentos tendientes a obtener la reconsideración de la multa no están llamados a prosperar, y en tal virtud, se mantendrán las decisiones adoptadas en el acto administrativo recurrido en lo que se refiere a la graduación de las sanciones impuestas.

5.3.2. Análisis del Despacho respecto de los argumentos comunes de JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO, MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO y CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA relacionados con la reunión que se llevó a cabo en septiembre de 2011 entre CARVAJAL y SCRIBE

¹⁸⁶ Constitución Política, artículo 83. *"Las actuaciones de los particulares y de las autoridades públicas deberán ceñirse a los postulados de la buena fe, la cual se presumirá en todas las gestiones que aquellos adelanten ante éstas".*

¹⁸⁷ Ley 1437 de 2011, artículo 3. **Principios.** *"Todas las autoridades deberán interpretar y aplicar las disposiciones que regulan las actuaciones y procedimientos administrativos a la luz de los principios consagrados en la Constitución Política, en la Parte Primera de este Código y en las leyes especiales.*

Las actuaciones administrativas se desarrollarán, especialmente, con arreglo a los principios del debido proceso, igualdad, imparcialidad, buena fe, moralidad, participación, responsabilidad, transparencia, publicidad, coordinación, eficacia, economía y celeridad.

(...)

5. En virtud del principio de moralidad, todas las personas y los servidores públicos están obligados a actuar con rectitud, lealtad y honestidad en las actuaciones administrativas.

(...)" (subrayado fuera del texto original).

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**), **MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO** (Gerente Marca Mercadeo Global de **CARVAJAL**) y **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**), manifestaron que en la reunión de septiembre de 2011 que se llevó a cabo entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, no se celebró ningún acuerdo anticompetitivo sobre los precios de los cuadernos para escritura entre dichas empresas, y que solo fue un evento social donde se compartieron inquietudes de un mercado competido.

Como punto de partida, el Despacho encontró acreditado que **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**), sí participó en la reunión de septiembre de 2011 en la cual se discutieron, entre otros, los siguientes temas: (i) precios de cuadernos en el segmento *premium*; (ii) porcentajes a aplicar en las listas de precios; y, (iii) no patrocinar descuentos a las cadenas para los consumidores finales, comportamientos a través de los cuales se materializaron los acuerdos anticompetitivos objeto de sanción en la Resolución recurrida.

En cuanto a las listas de precios de cuadernos, el testimonio rendido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) permitió evidenciar que si bien en aquella reunión no se circularon dichas listas, posteriormente sí se hizo entrega de ella a través de un mensaje de fax.

Además del testimonio anteriormente referido, obra en el expediente la cadena de correos electrónicos del 8 de agosto de 2011¹⁸⁸, con asunto: "*Reunión*", cruzados entre **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) y **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**), donde consta que **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) asistiría a dicha reunión:

De: Zapata, Angela P [apzapata@kcc.com]
Enviado el: lunes, 08 de agosto de 2011 17:32
Para: Soto Cardona Carlos Augusto
Asunto: RE: Reunión

Hola Carlos,
Voy a confirmar la asistencia de Juan Orozco el 8 de septiembre en Medellin (sic) y te confirmo lugar y hora.

Saludos,

AZ

De: Soto Cardona Carlos Augusto [Carlos.Soto@carvajal.com]
Enviado el: lunes, 29 de agosto de 2011 05:09 p.m.
Para: Zapata, Angela P
Asunto: RE: Reunión

Hola Angela
A la reunión asistiríamos **Jairo Nel Hernández** (Gerente General Región Andina), Francisco Ramírez (Gerente Mercadeo Región Andina) y Yo.
Tenemos un problema de agenda pues nosotros debemos estar en Bogotá entre Miércoles y Jueves de la próxima semana. Tu (sic) crees posible cambiarla para Bogotá?

Saludos,

Carlos Augusto (...)" (resaltado y subrayado fuera del texto original).

Del mismo modo, obra en el expediente sendas declaraciones que dan cuenta de la asistencia de **MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO** (Gerente Marca Mercadeo Global de **CARVAJAL**) a una reunión con **SCRIBE** en Bogotá en septiembre de 2011, en la que se discutió lo relativo a precios de cuadernos en el segmento *premium*, porcentajes a aplicar en las listas de precios y compromisos de no patrocinar descuentos a las cadenas para los consumidores finales. Esto se corroboró con las declaraciones de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)¹⁸⁹, **MARÍA VIRGINIA**

¹⁸⁸ Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente.

¹⁸⁹ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

“Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición”

CABAL ESCOBAR (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**)¹⁹⁰ y **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**)¹⁹¹.

Conforme se ha dicho y probado con suficiencia al analizarse la responsabilidad de las empresas investigadas, en esta reunión efectivamente se convinieron acuerdos anticompetitivos. A propósito de este punto, los recurrentes insisten en que la misma no tuvo como fin evitar una “*guerra de precios*” ya que solo se trató de un evento social.

Pues bien, de la declaración rendida por **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**)¹⁹² se advierte que además de ser un “evento social”, fue el escenario propicio para la concertación de acuerdos con el objeto de eliminar ilegalmente la competencia en los siguientes términos:

*“**DELEGATURA:** A esa reunión que usted asistió ¿Llegaron a algún acuerdo con su competidor en ese momento?*

***FERNANDO RINCÓN DE VELASCO:** Si, el acuerdo fue precisamente no entrar en una competencia de precios, en una guerra de precios, no competir en promociones de descuentos o de productos sin costo, o sea tres por dos, dos por uno, cosa que precisamente va contra una afectación del precio público y abre las puertas al mercado informal y al mercado chino, principalmente para el negocio que le llamábamos canales, que son los canales de autoservicio y cadenas, el canal de... no recuerdo cómo se llama en Colombia, en México es mayorista, ya estaba inundado de todos los productos importados, pero el canal de cadenas no teníamos esas marcas, estaba solo la marca propia de la respectiva de cadena y la marca de **CARVAJAL** y las marcas de **SCRIBE**, el acuerdo fue no entrar en esa guerra de precios, no juguemos en promociones de descuento para evitar esta guerra, esa fue la plática”.*

Ahora bien, en lo que respecta a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**) también se probó su asistencia a la mentada reunión en septiembre de 2011, mediante las declaraciones de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)¹⁹³, **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**)¹⁹⁴ y **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**)¹⁹⁵.

Aunado a lo anterior, obra en el expediente la cadena de correos electrónicos del 8 de agosto de 2011¹⁹⁶, con el asunto: “*Reunión*”, cruzados entre **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) y **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**), en el cual este último confirmó su asistencia a la mentada reunión en los siguientes términos:

*“**De:** Soto Cardona Carlos Augusto [Carlos.Soto@carvajal.com]*

***Enviado el:** lunes, 08 de agosto de 2011 05:29 p.m.*

***Para:** Zapata, Angela*

***Asunto:** Reunión*

Hola Angela:

Nos parece bien la fecha del 8 de Septiembre en Medellín para la reunión de expectativas sobre la Temporada Escolar.

Tienes algún horario y lugar de sugerencia?

Saludos,

¹⁹⁰ Folios 4255 a 4258 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No.2 del Expediente.

¹⁹¹ Folios 4511 a 4514 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del expediente.

¹⁹² Folios 4511 a 4514 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del expediente.

¹⁹³ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del Expediente.

¹⁹⁴ Folios 4255 a 4258 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No.2 del Expediente.

¹⁹⁵ Folios 4511 a 4514 del Cuaderno **SCRIBE** Reservado No. 2 del expediente.

¹⁹⁶ Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Carlos Augusto

De: Zapata, Angela [apzapata@kcc.com]
Enviado el: lunes, 08 de agosto de 2011 17:32
Para: Soto Cardona Carlos Augusto
Asunto: RE: Reunión

Hola Carlos,
Voy a confirmar la asistencia de Juan Orozco el 8 de septiembre en Medellín (sic) y te confirmo lugar y hora.

Saludos,

AZ

De: Soto Cardona Carlos Augusto [Carlos.Soto@carvajal.com]
Enviado el: lunes, 29 de agosto de 2011 05:09 p.m.
Para: Zapata, Angela
Asunto: RE: Reunión

Hola Angela
A la reunión asistiríamos Jairo Nel Hernández (Gerente General Región Andina), Francisco Ramírez (Gerente Mercadeo Región Andina) y Yo.
Tenemos un problema de agenda pues nosotros debemos estar en Bogotá entre Miércoles y Jueves de la próxima semana. Tu (sic) crees posible cambiarla para Bogotá?

Saludos,

Carlos Augusto" (Resaltado y subrayado fuera del texto original).

Corolario de todo lo anteriormente expuesto, el Despacho probó la participación de **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**), **MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO** (Gerente Marca Mercadeo Global de **CARVAJAL**) y **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**), en la reunión celebrada en septiembre de 2011 entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, así como los manifiestos propósitos ilegales: discutir los precios de cuadernos para escritura en el segmento *premium*, porcentajes a aplicar en las listas de precios y compromisos de no patrocinar descuentos a las cadenas para los consumidores finales.

5.3.3. Análisis del Despacho respecto de los argumentos particulares de JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO, Gerente General Región Andina de CARVAJAL

El investigado pretende desvirtuar su responsabilidad manifestando que en las reuniones en que participó en 2012 y 2013 con algunos funcionarios de **SCRIBE**, no se llegó a ningún acuerdo anticompetitivo y solo fueron eventos sociales. Al respecto debe indicarse que **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) en su declaración señaló que **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) sí concurrió a las reuniones y además era la cabeza visible de **CARVAJAL**.

Por otra parte, **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) indicó que la información intercambiada a través de correos con **SCRIBE** relacionada con impulsadoras en los puntos de venta es pública. En ese sentido, la Autoridad de Competencia encontró acreditado un acuerdo anticompetitivo consistente en la reducción del personal de impulsadoras por punto de venta.

Esto se evidenció mediante una cadena de correos electrónicos del 21 de noviembre de 2013¹⁹⁷, con el asunto: "*Personal de impulso y Exhibidores*" remitido por **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA** (Gerente de Mercadeo Región Andina de **CARVAJAL**), dirigido a **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**) y **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**). Para la Superintendencia de Industria y Comercio, contrario a lo afirmado por el investigado, dicha información no es pública en la medida que se constituye en una variable de competencia en relación con la posibilidad de acceder a los consumidores, ya que como se indicó, la compra de cuadernos se hace a través de una venta altamente asistida.

¹⁹⁷ Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

También se probó que **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente General Región Andina de **CARVAJAL**), recibió un mensaje de texto de "Whatsapp" enviado desde la línea telefónica celular de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)¹⁹⁸, en el que se le reclamó por incumplir el acuerdo de no entregar obsequios al consumidor final. Dice aquel mensaje de datos:

"Las promotoras de Norma en Panamericana Barranquilla y Olímpica están entregando obsequios."

(...)

"Tenemos grabación

Por orden de Jorge Ortiz

Si esto continúa vamos a llevar obsequios este fin de semana.

La grabación es muy pesada y no pasa por Whatsapp". (Subraya y negrilla fuera del texto original).

En el mismo sentido, obra en el expediente otro mensaje de "Whatsapp" enviado el 21 de enero de 2014 desde el teléfono celular de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) a **ADOLFO LEÓN PRIETO LÓPEZ** (funcionario de **SCRIBE**)¹⁹⁹ donde se evidenció lo siguiente:

"La 14 nos confirma que Norma ya confirmó DCTO fin de semana

Ya le escribí a Jairo Nel pero no me contesta

Olímpica está solicitando apoyo con el 15% DCTO para fin de semana...le dije que no."

(Subrayado y resaltado fuera del texto original)

Frente a este asunto, el investigado indicó en su recurso de reposición que se trató de una estrategia válida de reacción frente a las decisiones comerciales del competidor, lo cual demuestra una precaución que no puede ser catalogada como un acuerdo anticompetitivo. Para el Despacho, lo anterior no puede ser un signo indicativo de competencia, sino que por el contrario, evidenció tanto la existencia del acuerdo para no entregar obsequios al consumidor final de cuadernos para escritura, como la reacción adversa que produjo lo que sería un incumplimiento del acuerdo cartelista, cuya existencia efectivamente se probó.

5.3.4. Análisis del Despacho respecto de los argumentos particulares de MAURICIO ZAPATA CAICEDO, Director General Región Norte de CARVAJAL México

El investigado manifestó que la única prueba en su contra es un correo electrónico del 18 de febrero de 2002²⁰⁰, donde se le informó sobre una reunión celebrada por un funcionario de **CARVAJAL**, en la cual no se llegó a ningún ilegal acuerdo cartelista. En ese sentido, debe declararse la caducidad de la facultad sancionatoria de la Superintendencia de Industria y Comercio.

¹⁹⁸ Folio 1030 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

¹⁹⁹ Folio 1330 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente. **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (**SCRIBE**) en declaración rendida el día 22 de agosto de 2014 –folio 1036 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente, minuto 4:21, segundo audio- señaló que el número al que se le enviaron los mensajes de texto eran propiedad de **ADOLFO LEÓN PRIETO LÓPEZ** (**SCRIBE**), así:

"DELEGATURA: Correcto. Encontramos otro mensaje del 21 de enero de 2014 a las 18:36, de Ángela Zapata, a un celular 3182111411, dice el mensaje "...". De quién es este celular?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Ese celular es del ejecutivo de Cali, que es el que responde por la zona de Cali, que también es ex-carvajalino.

DELEGATURA: ¿Cómo se llama él?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Adolfo Prieto."

²⁰⁰ Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Sobre el particular, el Despacho encontró acreditado que **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global de Mercadeo de **CARVAJAL**) le remitió el 18 de febrero de 2002 a **MAURICIO ZAPATA CAICEDO** (Director General Región Norte de **CARVAJAL** México), un correo electrónico con el asunto: *"Reunión pasada semana con Kimberly"*, cuyo contenido se relacionaba con la celebración de acuerdos anticompetitivos para incrementar el precio de los cuadernos de escritura en Colombia, en los siguientes términos:

"De la reunión con las personas de Kimberly de la semana pasada quedo (sic) como objetivo principal el promover el aumento de precios en Venezuela, Colombia y Ecuador.

*Con base en lo anterior se ve una clara decisión de Kimberly Colombia de participar mucho más en los negocios de los otros dos países. **Me parece que es muy importante hablar con ellos para evitar que por desconocimiento de las prácticas comerciales de los países extiendan prácticas (sic) que son muy comunes en Colombia y que no aplican para los otros países, como devoluciones, compra de espacios y descuentos especiales por ubicación, espacios asignados, volúmenes de compra y otros.***

(...)

Con respecto a Colombia debemos coordinar una reunión a comienzos del mes de marzo para definir las condiciones del calendario B. *Le solicito el favor a Manuel de coordinarla dado que yo voy a estar por fuera las próximas tres semanas. Antes de finalizar el mes tendremos información un poco más precisa con respecto a alzas para la temporada".* (Resaltado y subrayado fuera del texto original).

De la simple lectura se observa que **MAURICIO ZAPATA CAICEDO** (Director General Región Norte de **CARVAJAL** México) tuvo plena conciencia y participación en los hechos relacionados con el cartel de precios de los cuadernos para escritura. Del mismo modo, se probó su participación en otra serie de conductas anticompetitivas como las devoluciones de cuadernos en unidades selladas, o simplemente no aceptar devoluciones y compra de espacios en los puntos de distribución, comportamientos anticompetitivos respecto de los cuales se hizo un análisis pormenorizado tanto en el acto administrativo sancionatorio recurrido, como en la presente Resolución.

De otro lado, el argumento expuesto por **MAURICIO ZAPATA CAICEDO** (Director General Región Norte de **CARVAJAL** México) según el cual, la reunión a la que asistió en México el 13 de noviembre de 2012 donde se reunió con **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**) y **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**), solo fue un evento social donde no se convinieron acuerdos anticompetitivos debe ser desechado, en razón a que está probado, a través del testimonio rendido por **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO** (Director General del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**)²⁰¹ –uno de los asistentes– no solo su presencia, sino también su participación activa a tal punto que fue el organizador de la misma. En dicha reunión se discutió, entre otros temas, lo relacionado con las ventas de cuadernos para escritura en consignación.

Con fundamento en la anterior evidencia que data de 2012, y de conformidad con lo previsto en el artículo 27 de la Ley 1340²⁰², la Superintendencia de Industria y Comercio aún cuenta con la facultad sancionatoria en lo que corresponde al impugnante por los hechos investigados.

5.3.5. Análisis del Despacho respecto de los argumentos particulares de **MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN, Gerente Nacional de Crédito de **CARVAJAL****

En primer lugar, es oportuno indicar que la misma investigada reconoció tanto la existencia de las reuniones celebradas entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, así como su participación en ellas. Sin embargo, afirmó que nunca se compartió información sensible sobre las políticas de crédito lo cual a juicio de la Superintendencia de Industria y Comercio, fue sancionado por violar las normas de protección de la libre competencia económica.

²⁰¹ Folio 1610 a 1615 del Cuaderno SIC Reservado No. 4 del Expediente. Ver también Folio 1195 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

²⁰² Ley 1340 de 2009. **ARTÍCULO 27. CADUCIDAD DE LA FACULTAD SANCIONATORIA.** *"La facultad que tiene la autoridad de protección de la competencia para imponer una sanción por la violación del régimen de protección de la competencia caducará transcurridos cinco (5) años de haberse ejecutado la conducta violatoria o del último hecho constitutivo de la misma en los casos de conductas de tracto sucesivo, sin que el acto administrativo sancionatorio haya sido notificado".*

Pues bien, estando acreditada la participación de **MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN** (Gerente Nacional de Crédito de **CARVAJAL**) en las mencionadas reuniones, para la Superintendencia de Industria y Comercio sí se compartió información sobre el comportamiento de pago de los clientes morosos y riesgosos para las compañías, lo cual violó las normas de competencia en la medida que dicha información no era pública, y además, se trataba de una variable de competencia eliminada ilegalmente por los investigados.

Conforme se indicó en la Resolución Sancionatoria, obra en el expediente un correo electrónico del 26 de septiembre de 2011²⁰³, con el asunto: "RE: REUNIÓN CUADERNOS" en el cual se adjuntó el archivo denominado: "PAUTAS COMITÉ DE CARTERA SECTOR PAPELERO jun2009.PPT" remitido por **MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN** (Gerente Nacional de Crédito de **CARVAJAL**) y dirigido a **HÉCTOR HERNÁN CASTAÑEDA CIFUENTES** (Separador del Negocio y Puesta en Marcha del Negocio y Operaciones en México de **SCRIBE**) en el cual se informó lo siguiente:

"(...)

Hola Hernán cordial saludo.

Te adjunto los lineamientos del Comité de Crédito del Sector Papelero en el cual solo participan las personas del área de Crédito de las empresas.

Te agradezco una vez revisados los lineamientos me manifiestes tus inquietudes para revisarlas y definir si asistes.

(...)" (Subrayado fuera del texto original).

Conforme se observa, en dicho mensaje la investigada remitió los "lineamientos del comité de crédito del sector papelero" en el que solo participaban las personas del área de crédito de las empresas, de lo cual se pudo concluir que no solo participó en dichos Comités, sino que fue su promotora.

Como se indicó en el acto administrativo recurrido y se ha reiterado en esta Resolución, los Comités de Crédito fueron escenarios idóneos para intercambiar información sensible entre los distintos agentes del mercado, en cuanto a la capacidad y hábitos de pago de los clientes, lo cual a la postre se convirtió en una talanquera para acceder a posibilidades de financiación para los empresarios comercializadores de dichos productos, a la vez que, ilegalmente se eliminó una variable de competencia.

Como si lo anterior no fuera suficiente, **MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN** (Gerente Nacional de Crédito de **CARVAJAL**) también intercambió información con otros competidores sobre los descuentos financieros otorgados por **CARVAJAL**, lo cual se pudo comprobar a través de un correo electrónico remitido el 12 de julio de 2012²⁰⁴, en el que **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) le manifestó a **HÉCTOR HERNÁN CASTAÑEDA CIFUENTES** (Separador del Negocio y Puesta en Marcha del Negocio y Operaciones en México de **SCRIBE**) que **MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN** (Gerente Nacional de Crédito de **CARVAJAL**) le confirmó que los descuentos financieros para la temporada B serían: (i) mes anticipado: 1% y (ii) semana anticipada: 0,25%, sin perjuicio de otorgar condiciones diferenciales dependiendo de los montos a recaudar.

En efecto, se lee en dicho mensaje de datos:

"Hola Hernan (sic),

Te cuento que ayer hable (sic) con la jefe de Crédito y cartera de Carvajal, Maria Elisama Puentes y le pregunté por los descuentos financieros para temporada B. Me confirmó las siguientes condiciones:

Mes anticipado 1%

Semana anticipada 0,25%

Lo que hace Carvajal es entregar a TODOS los clientes una tabla con los dctos financieros por semana (desde Julio 1 a Sept 20) y con algunos clientes negocia algunas condiciones diferentes dependiendo de los montos a recaudar.

(...)"

²⁰³ Folios 1177 y 1178 del Cuaderno Reservado SIC No. 2 del Expediente.

²⁰⁴ Folio 1191 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

Así las cosas, para el Despacho no puede ser de recibo el argumento expuesto según el cual, **CARVAJAL** tiene políticas de crédito propias estructuradas con base en sus análisis, estrategias, proyecciones y necesidades. Lo que se probó fue que existió toda una estrategia planificada y coordinada en relación con los instrumentos crediticios y financieros entre dos empresas competidoras que no debieron intercambiar dicha información.

Por lo demás, el argumento expuesto por la investigada según el cual no se precisó el verbo rector concreto que habría infringido debe ser desechado, ya que el Despacho precisó que los comportamientos desplegados por **MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN** (Gerente Nacional de Crédito de **CARVAJAL**) dan cuenta de una intervención activa de colaboración, facilitación, autorización y ejecución de la práctica anticompetitiva que se produjo a través del Comité de Crédito. Así mismo, se advierte que la investigada toleró dicha práctica anticompetitiva ya que en su calidad de Gerente Nacional de Crédito de **CARVAJAL**, estaba en la obligación de evitar que en la compañía se produjeran las conductas ilegales, y no solo las permitió sino que posibilitó su realización.

5.3.6. Análisis del Despacho respecto de los argumentos particulares presentados por MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO, Gerente Marca Mercadeo Global de CARVAJAL

Afirmó la investigada que la Superintendencia de Industria de Comercio fundamentó la sanción en testimonios, que en conjunto, aparentemente darían una imagen de contundencia, pero que analizados individualmente no ofrecen el convencimiento necesario para imponer una sanción.

Pues bien, según se indicó en la Resolución Sancionatoria, en el curso de la investigación se constató a través de evidencia testimonial que **MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO** (Gerente Marca Mercadeo Global de **CARVAJAL**) asistió en 2007 a una reunión con **KIMBERLY** y **D'VINNI**, donde se discutieron temas relacionados con los precios de los cuadernos del segmento *premium*, y en la que le informó a **D'VINNI** cuál era el porcentaje máximo de descuento concertado que ofrecían a los clientes²⁰⁵, lo anterior permitió evidenciar un comportamiento violatorio de las normas de protección de la libre competencia económica. En efecto, en diligencia de testimonio **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)²⁰⁶ sostuvo lo siguiente:

“DELEGATURA: ¿Recuerda qué temas se hablaron en esa reunión?

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: Sí, esa era la primera reunión en que estaba D'VINNI, me acuerdo que había un video beam y se trató de proyectar algo pero al fin se habló de, se le explicó que ellos estaban dando muchos descuentos, nosotros dábamos descuentos, pero D'VINNI estaba dando un porcentaje mucho más alto, se les dijo que ellos habían entrado al mercado con unas licencias, que la idea era que no dieran tanto descuento al cliente, a los de San Victorino, etcétera, pues estaban dañando el mercado (...) entonces me acuerdo que Octavio López le dijo: bueno, entonces ¿cuál es el descuento que ustedes proponen? entonces María Aleida dijo no pues un cinco, me acuerdo que yo por dentro dije, un cinco es como muy poquito, pues no es verdad no estamos dando cinco pero me quedé callada, entonces él dijo: bueno si ustedes dan un cinco yo me comprometo a dar un cinco voy a hacerles caso, voy a ser juicioso y voy a dar el cinco, básicamente eso se dijo (...).”

Visto lo anterior, para el Despacho no es de recibo el argumento expuesto por **CARVAJAL** según el cual, si se analizan “*individualmente*” las declaraciones de los investigados no surge el convencimiento necesario para imponer una sanción, por cuanto es la ley –y no el querer de un investigado- la que expresamente dispone que las pruebas deben ser apreciadas en su conjunto. En efecto, prescribe el inciso 1° del artículo 176 del Código General del Proceso:

“Artículo 176. Apreciación de las pruebas. Las pruebas deberán ser apreciadas en conjunto, de acuerdo con las reglas de la sana crítica, sin perjuicio de las solemnidades prescritas en la ley sustancial para la existencia o validez de ciertos actos” (resaltado y subrayado fuera del texto original).

Así las cosas, la Autoridad de Competencia no puede soslayar un precepto legal tan claro como el anteriormente citado, y en su lugar hacer un análisis “individualizado” del material probatorio. Es doctrina reiterada de esta Entidad valorar todas las pruebas según el principio de apreciación conjunta

²⁰⁵ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente; Folios 4259 a 4261 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

²⁰⁶ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

e investigación integral por cuya virtud, la evidencia se estudia de manera integral, incluyendo los aspectos favorables y desfavorables para el investigado.

Por consiguiente, contrario a lo expresado por **MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO** (Gerente Marca Mercadeo Global de **CARVAJAL**), el principio de valoración integral no puede implicar un análisis fragmentario y favorable de las pruebas obrantes en el expediente, cuando quiera que del estudio en conjunto de las evidencias se acreditó su responsabilidad personal en los hechos investigados. En este sentido, es reiterada la jurisprudencia sobre la autonomía del juzgador para valorar las pruebas obrantes en el expediente:

"Justamente, el juzgador de instancia en su discreta autonomía apreciativa de las pruebas puede optar por el sentido ofrecido por uno de los grupos, sin incurrir por esto, de suyo y ante sí en yerro fáctico generatriz de preterición o alteración de los medios probatorios no acogidos, porque el acogimiento del conjunto testimonial de la parte demandada para hacerlo prevalecer y la prescindencia del de la parte demandante para negarle cualquier fuerza de convicción, constituye el ejercicio cabal y legal de la facultad del fallador de instancia que es autónomo en la apreciación de las pruebas; a lo que cabe agregar que cuando se está frente a dos grupos de pruebas, el juzgador de instancia no incurre en error evidente de hecho al dar prevalencia y apoyar su decisión en uno de ellos con desestimación del restante, pues en tal caso su decisión no estaría alejada de la realidad del proceso"²⁰⁷.

Con base en lo expuesto, el argumento de la investigada, según el cual la evidencia obrante en el expediente administrativo debe ser analizada de manera "individual" será desestimado.

Por lo demás, en cuanto al acuerdo consistente en la no entrega de obsequios al consumidor final y el argumento expuesto según el cual, el correo electrónico del 16 de enero de 2012 al que se refirió en su testimonio **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**), no tiene que ver con el mercado relevante objeto de esta investigación, lo cierto es que efectivamente en el mismo sí se aludió precisamente al mercado afectado por las conductas anticompetitivas sancionadas, esto es, cuadernos para escritura.

En efecto, sobre dicho correo electrónico señaló en su declaración **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**):

*"(...) me dijo: te lo juro, no vamos con descuento; es más, te voy a mandar ya un mail con una foto donde vas a ver que también nos pidieron descuentos en colores, nosotros en ese momento no teníamos colores, te voy a mandar un mail una foto donde vas a comprobar que este fin de semana hubo descuento en colores y nosotros no participamos, **sí no participamos en colores menos vamos a participar en cuadernos, entonces no vayas a decir que sí**".*

Conforme se advierte, en dicha comunicación se hizo referencia a los descuentos en los cuadernos para escritura, en particular, frente a la negativa a dar descuentos. El hecho de que también se hubiese hablado de los lápices de colores, no le resta el alcance y contenido principal en cuanto a los cuadernos para escritura, que constituyen el mercado de producto objeto de la presente actuación administrativa.

Finalmente, contrario a lo afirmado por la investigada en el sentido de desacreditar el testimonio rendido por **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) quien ubicó a **MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO** (Gerente Marca Mercadeo Global de **CARVAJAL**) en unas reuniones en 2013 y 2014, su declaración guarda coherencia cuando afirmó:

*"**MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR:** (...) Esta primera reunión inició con una discusión entre Ángela Zapata que era la Gerente Comercial de Scribe, y **María Aleida Osorio, la gerente comercial de cuadernos de marca "Norma" de los incumplimientos de los acuerdos que se habían hecho en reuniones pasadas. Cada una sacaba clientes y decía: "es que en este cliente usted dio un descuento" y la otra refutaba y ahí pasaba buena parte de la reunión** (...)"*

Para el Despacho, la anterior declaración tuvo credibilidad no solo en cuanto al contexto en que se presentó, sus asistentes y los acuerdos a los que llegaron, sino que permitió evidenciar una realidad: conseguir unas "mejores ganancias" para dos empresas participantes en un mercado, en el cual se suponía que debía existir una competencia por hacerse a las preferencias de los consumidores en franca lid, y no a través de convenios colusorios violatorios de la libre competencia económica.

²⁰⁷ Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Sentencia del 18 septiembre de 1998.

Por todo lo anteriormente dicho, el acto administrativo recurrido se mantendrá incólume en cuanto a las pretensiones de **MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO** (Gerente Marca Mercadeo Global de **CARVAJAL**) de obtener su exoneración por los hechos investigados y sanciones impuestas.

5.3.7. Análisis del Despacho respecto de los argumentos particulares presentados por ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO, Gerente Comercial Nacional Línea Económica de CARVAJAL

El investigado presentó sus argumentos de impugnación alrededor de las pruebas testimoniales recogidas en la actuación administrativa, que le vincularon como asistente a unas reuniones donde se llegó a acuerdos anticompetitivos. En suma, manifestó que no se probó su asistencia ni la ilegalidad de las mencionadas reuniones.

Pues bien, en cuanto a la reunión celebrada en Bogotá en septiembre de 2011 entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, vale reiterar que está acreditado, en primer lugar, que en dicha reunión sí se discutieron los precios de cuadernos del segmento *premium*, porcentajes a aplicar en las listas de precios y no patrocinar descuentos a las cadenas para los consumidores finales. Lo anterior se probó a través de las declaraciones de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)²⁰⁸; **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**)²⁰⁹ y **FERNANDO RINCÓN DE VELASCO** (Director de Marketing para México y Centroamérica del **GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO**)²¹⁰.

Ahora bien, en cuanto a la asistencia de **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica de **CARVAJAL**) a la reunión anteriormente referida, se cuenta con la declaración de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)²¹¹ quien manifestó lo siguiente:

"DELEGATURA: ¿Después de esa tercera reunión que menciona en la que presentaron a Jorge Barrera, hubo alguna otra reunión?"

***ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO:** (...) se sugirió una reunión que se hizo en Bogotá, porque ellos casualmente estaban en Bogotá porque estaban en lanzamientos (...) **entonces a esa reunión asistió claramente me acuerdo de (...) ÁLVARO LÓPEZ** (...) Fernando que estaba recién nombrado supo manejar aunque estaba recién nombrado en el Grupo Papelero México supo manejar muy bien la reunión y habló con ellos y **hablamos de la lista, después creo recordar que en esa reunión no me entregaron la lista sino que la estaban acabando de pulir, o acabando de revisar que iban a subir pero te la mandamos y de hecho a los 20 días o al mes mandaron el fax con las listas**".*

Aunado a lo anterior, obra en el expediente un correo electrónico del 13 de septiembre de 2011²¹², con el asunto: "Reunioncon (sic) Scribe", remitido por **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica de **CARVAJAL**) dirigido a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**), donde se preguntaba sobre el rol a desempeñar en la reunión en los siguientes términos:

ESPACIO EN BLANCO

²⁰⁸ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

²⁰⁹ Folios 4255 a 4258 del Cuaderno SCRIBE Reservado No.2 del Expediente.

²¹⁰ Folios 4511 a 4514 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del expediente.

²¹¹ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

²¹² Folios 4536 a 4541 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

Correo electrónico de 13 de septiembre de 2011

De: Lopez Moreno Alvaro de Jesus <Alvaro.Lopez@carvajal.com>
Enviado el: martes, 13 de septiembre de 2011 8:31 p. m.
Para: Soto Cardona Carlos Augusto
Asunto: Reunioncon Scribe

Carlos por favor me informas cual es la recomendación para esta reunión, cual es mi papel? Que debo decir, que no debo decir.

En espera de tus comentarios .

Espero que te haya ido muy bien en el viaje.

Saludos,

Alvaro Lopez Moreno



Gerente Nacional de Ventas Línea Económicos
 Tel: +57 (2) 6668300 Ext. 38442
 Celular 315-467 7763
 Calle 15 No. 32 - 234 Acopi - Yumbo, Colombia
alvlon@blco.com.co

Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. (El destacado corresponde al Despacho).

A su turno, también se probó la asistencia y participación de **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica de **CARVAJAL**) en las reuniones realizadas entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** en 2012 y 2013. Del mismo modo, se evidenció que en esas reuniones se celebraron acuerdos anticompetitivos sobre las estrategias de comercialización, mercadeo y restricciones de abastecimiento del mercado.

Sobre el particular, depusieron en sus respectivas declaraciones **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)²¹³ y **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**)²¹⁴. Del mismo modo, el propio **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica de **CARVAJAL**) reconoció su asistencia; y, en cuanto a la ilegalidad de dichas reuniones, se comprobó que en el seno de las mismas se celebraron acuerdos anticompetitivos.

Ahora bien, no es cierto el argumento expuesto por el recurrente según el cual **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) en su ratificación de testimonio no mencionó a **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica de **CARVAJAL**) como asistente a la reunión de 2007, sino que el "López" al que se refirió era **OCTAVIO LÓPEZ** (funcionario de D'VINNI).

En efecto, **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**) en su ratificación de testimonio indicó lo siguiente:

"SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA: Pues en esa reunión, básicamente se habló de acordar unos descuentos a los canales específicos. Ese acuerdo se dio en la reunión y en teoría salimos a aplicarlos todos esos descuentos en el mercado. Yo quiero anotar que a los pocos días Octavio López llamó a Ángela Zapata a quejarse un poquito de que eso no se estaba dando, de que lo que nosotros habíamos dicho que eran los descuentos máximos que se iban a dar en el mercado, él encontraba que no se cumplía y que él no quería volver a asistir a esas reuniones porque consideraba que era una burla para ellos y que no se estaba dando ese acuerdo que se había definido en la reunión de 2007".

Así las cosas, en lo que sí hizo énfasis el declarante en relación con **OCTAVIO LÓPEZ** (funcionario de D'VINNI), fue en su descontento sobre los acuerdos que se produjeron en la reunión de 2007, lo anterior si se tiene en cuenta que la llamada de **OCTAVIO LÓPEZ** (funcionario de D'VINNI) a **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) se produjo "a los pocos días" de la reunión de 2007. Vale mencionar que **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial

²¹³ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

²¹⁴ Folios 4255 a 4258 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Nacional Línea Económica de **CARVAJAL**) reconoció en sus descargos que "posiblemente" sí había asistido a esta reunión²¹⁵.

Por otra parte, en cuando a la manifestación hecha por **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica de **CARVAJAL**) sobre la agenda y apuntes tomados por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) en relación con los acuerdos celebrados, el Despacho se remite a las consideraciones hechas en el numeral 5.2.3.6 de la presente Resolución, en lo atinente a la valoración y eficacia probatoria de dicho documento.

Finalmente, el argumento según el cual no se precisó el verbo rector que habría infringido el investigado debe ser desechado, ya que el Despacho precisó que los comportamientos desplegados por **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica de **CARVAJAL**), dan cuenta de una intervención activa de colaboración, facilitación, autorización y ejecución de la práctica anticompetitiva que se produjo a través de su asistencia a reuniones con los competidores, donde se discutieron diversos temas sobre el precio de los cuadernos para escritura en el segmento *premium*.

En el mismo sentido, la participación de **ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO** (Gerente Comercial Nacional Línea Económica de **CARVAJAL**) en la práctica consistente en la no compra de espacios de exhibición adicionales en los distintos canales de comercialización, fue un mecanismo idóneo de concertación para la ejecución de la práctica anticompetitiva sancionada.

Por lo demás, se advierte que el investigado toleró dicha práctica anticompetitiva, ya que en su calidad de Gerente Comercial Nacional Línea Económica de **CARVAJAL**, estaba en la obligación de evitar que en la compañía se produjeran las conductas ilegales, y no solo las permitió sino que además posibilitó su realización.

5.3.8. Análisis del Despacho respecto de los argumentos particulares presentados por CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA, Gerente Comercial Papelería Colombia de CARVAJAL

El investigado afirmó que no pudo haber asistido a las reuniones entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** en 2012 y 2013, ya que estaba fuera del país, lo cual acreditó a través de los certificados laborales y migratorios que aportó en el curso de su diligencia de testimonio.

Sobre el particular, en la Resolución Sancionatoria el Despacho aludió a la participación de **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**) en las reuniones que se celebraron en septiembre de 2011 y 2013. En cuanto a la primera, por tratarse de un argumento expuesto por varios investigados, en el numeral 5.3.2. de la presente Resolución, la Autoridad de Competencia respondió los argumentos planteados, razón por la cual, no se hace necesario reiterarlos en este apartado.

Ahora bien, frente a la reunión entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** que se llevó a cabo en 2013 –donde también se celebraron acuerdos anticompetitivos– la Superintendencia de Industria y Comercio evidenció que **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**) también participó en ella.

En efecto, **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**)²¹⁶ en su declaración manifestó:

"DELEGATURA: ¿Recuerda la fecha de la segunda reunión a la que indica que asistió?

***MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR:** La segunda reunión, si mal no recuerdo, fue en **junio de 2013**, para empezar la temporada B 2013. Esta reunión también se realizó en el Club de Ejecutivos de Cali. Por parte de **SCRIBE** estuvimos Silvio, Ángela y yo; y por parte de **NORMA**, estuvo (...) **Carlos Augusto Soto, que yo no lo conocía, en ese momento lo conocí, entendí que en esa reunión él era el gerente de Brasil, y no supe por qué estaba en la reunión**".*

Como puede advertirse, la testigo ubicó a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**) en la mentada reunión de 2013, la cual se produjo hacia el mes de junio de aquel año.

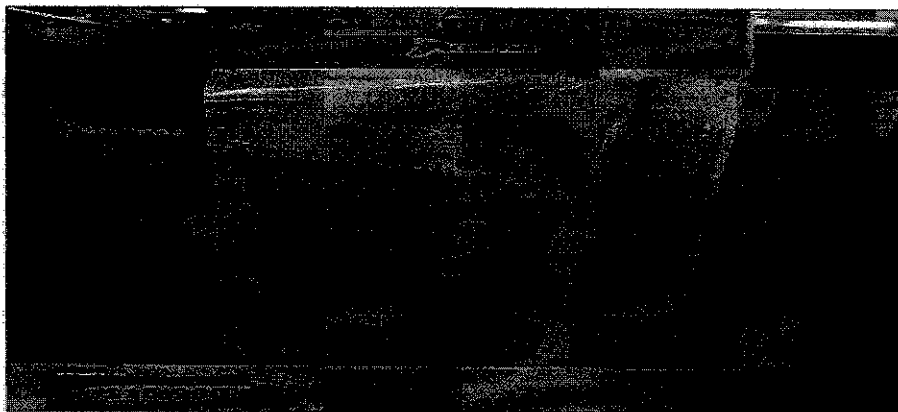
²¹⁵ Folio 3687 del Cuaderno CARVAJAL Reservado No. 7 del Expediente.

²¹⁶ Folios 4255 a 4258 del Cuaderno Scribe 2 reservado del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Lo anterior guarda relación con lo indicado por el mismo investigado, quien afirmó en su recurso de reposición que: "(...) *Carlos Augusto Soto se encontraba fuera del país en las reuniones del año 2012 hasta mayo de 2013 (...)*"²¹⁷ (resaltado y subrayado fuera del texto original). Así las cosas, tanto el testimonio de **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR** (Gerente de Mercadeo de **SCRIBE**) quien ubicó a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** en la reunión de junio de 2013, así como el cargo él que tenía en Brasil, se encuentra en consonancia con la época para la cual regresó al país según lo manifestado por el propio investigado.

Por otra parte, en cuanto al correo electrónico del 24 de julio de 2013²¹⁸ contentivo del archivo adjunto: "*image.jpeg*" remitido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**) y dirigido a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**), en el que se visualizó esta imagen:



Fuente: Folio 1206 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente

El investigado manifestó que **CARVAJAL** compitió según sus propias decisiones comerciales, tomadas de manera autónoma al ofrecer obsequios al consumidor final.

Sobre el particular, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO** (Gerente Comercial de **SCRIBE**)²¹⁹ en su declaración manifestó que dicho correo electrónico se produjo a raíz de un reclamo hecho por **SCRIBE** a **CARVAJAL**, al haber incumplido el acuerdo que tenían en no dar obsequios al consumidor final de los cuadernos para escritura. Así las cosas, para el Despacho no es de recibo el argumento expuesto por **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**) en el sentido de la supuesta "autonomía" en su estrategia comercial, de lo que se trató fue de la reclamación de una de las empresas cartelizadas en el marco del acuerdo anticompetitivo que celebraron.

Finalmente, el argumento planteado según el cual no se precisó el verbo rector concreto infringido por el investigado, debe ser desechado, ya que el Despacho precisó que los comportamientos desplegados por **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**) dan cuenta de una intervención activa de colaboración, facilitación, autorización y ejecución de la práctica anticompetitiva que se produjo a través de su asistencia a reuniones con los competidores, donde se discutieron diversos temas en relación con el precio de los cuadernos para escritura en el segmento *premium*, porcentajes a aplicar en las listas de precios; y, no patrocinar descuentos a las cadenas para los consumidores finales.

La evidencia anteriormente relacionada, le permitió a la Autoridad de Competencia determinar que **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**) colaboró con otras personas en la estructuración y ejecución del acuerdo anticompetitivo. Así mismo, con su comportamiento permitió que se alcanzara el fin ilícito, esto es, facilitó la conducta.

En el mismo sentido, se probó la participación de **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA** (Gerente Comercial Papelería Colombia de **CARVAJAL**) en la práctica consistente en haber tolerado el acuerdo cartelista para reducir la cantidad de promotoras asignadas por punto de venta, y, una intervención

²¹⁷ Folio 7247 del Cuaderno Público 33 del Expediente.

²¹⁸ Folio 1206 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

²¹⁹ Folios 4536 a 4541 del Cuaderno SCRIBE Reservado No. 2 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

activa de colaboración, facilitación, autorización y ejecución de la práctica anticompetitiva que se produjo a través del acuerdo anticompetitivo de no dar obsequios al consumidor final.

Por lo demás, se advierte que el investigado toleró todas las prácticas anticompetitivas ya que en su calidad de Gerente Comercial Papelería Colombia, estaba en la obligación de evitar que en la compañía se produjeran las conductas ilegales, y no solo las permitió, sino que posibilitó su realización.

5.3.9. Análisis del Despacho respecto de los argumentos particulares presentados por GERMÁN VARELA VILLEGAS, Gerente Global de Mercadeo de CARVAJAL

En primer lugar, el investigado **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global de Mercadeo de **CARVAJAL**) manifestó que el correo electrónico del 21 de agosto de 2001 remitido por él a varios funcionarios de **CARVAJAL**, no corresponde a una conducta anticompetitiva ya que el precio de los cuadernos se fija para cada temporada escolar con varios meses de anticipación.

Frente a este argumento, vale mencionar que a través del referido correo electrónico **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global de Mercadeo de **CARVAJAL**) le propuso a **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**), **EUGENIO CASTRO CARVAJAL** (Vicepresidente Corporativo de **CARVAJAL**) y otros funcionarios de **CARVAJAL**, que se reunieran en Bogotá o Cali con **KIMBERLY** y otros empresarios **"con el objetivo básico de conocernos y acordar: precios netos a febrero de 2002, descuentos financieros y prácticas comerciales"**.

De la simple lectura se observa con meridiana claridad, que la finalidad convenida no fue otra que la fijación directa de los precios, conducta abiertamente ilegal que contraviene las normas sobre protección libre competencia económica. A propósito del origen del cartel empresarial donde participó activamente **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global de Mercadeo de **CARVAJAL**), en la declaración rendida por **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA** (Gerente de Ventas de **KIMBERLY**)²²⁰, depuso lo siguiente en su diligencia de ratificación de testimonio acerca de la reunión que se llevó a cabo en febrero de 2002 en el "Restaurante Los Girasoles" en Cali:

"DELEGATURA: ¿Cuál fue la primera vez en que usted se reunió con sus competidores?

JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA: *Eso fue hace bastante tiempo (...) a finales de diciembre de 2001 me encontré con Germán Varela que era el Gerente General de BICO, que es la compañía de CARVAJAL que se encarga de la parte escolar, y me manifesté que por qué no nos reuníamos para que viéramos un poco el tema del mercado. El mercado estaba muy deprimido en precios, las compañías estaban un poquito golpeadas en márgenes, quizá para que estas dos compañías del mercado hablaran un poquitico del tema, que él se encargaba de juntar a todos sus jefes y pues que viéramos la posibilidad de asistir a una reunión. Yo les comenté eso a mis jefes (...) y me dijeron que bueno que cuando la gente de BICO tuviera la reunión ya planeada les informara. Más o menos al mes me llamó Germán Varela a contarme que ya había podido convenir una reunión con su grupo directivo para que hicieran una reunión en Cali, tal vez a mediados de febrero para que habláramos de las dos compañías del tema en general, que iba a ir toda la pesada de CARVAJAL.*

Yo en ese entonces, cuando él me llamó fue a comienzos de febrero le comenté a mis jefes, ellos ya estaban enterados de la previa conversación que tuve con ellos, les comenté a Federico Restrepo y Luis Fernando Palacio pues que ya BICO había cuadrado una reunión, que nos reuniéramos en Cali a mitad de febrero que iban a asistir todas las personas CARVAJAL. Ya en ese entonces estábamos metidos en el grupo COLOMBIANA KIMBERLY y COLPAPEL (...) en ese entonces ya estábamos integrándonos a COLPAPEL que era la otra compañía de KIMBERLY.

También le informamos al Gerente General (...) y al Gerente de Ventas (...) finalmente la reunión se hizo a mediados de febrero, se hizo en Cali un almuerzo en "Los Girasoles". A ese encuentro por parte de KIMBERLY fui yo, Luis Fernando Palacio y Federico Restrepo. No había nadie más de KIMBERLY. Por CARVAJAL, estaba el Gerente General de BICO Germán Varela (...).

(...)

Entonces en ese mercado era el único mercado en el que nos podíamos poner de acuerdo, porque como los actores eran importadores (...) ese mercado era una miseria. Entonces hablando de mercado, que éramos dos compañías, que estábamos tan aporreados con ese mercado económico, que por lo menos en este mercado nos pusieramos de

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

acuerdo, que éramos los únicos realmente representativos del mercado y una reunión también para conocernos, porque los ejecutivos no se conocían (...) más o menos **fue como un comienzo de manejo de las cosas y a partir de esa reunión ya nos empezamos a reunir formalmente con el gerente de BICO y los gerentes de ventas de BICO**, pues con mi jefe a hablar de las temporadas. Las temporadas que básicamente eran la B, que es la temporada de mitad de año concentrada mucho en el occidente colombiano, algo en Bogotá, la temporada que era más o menos el 25% del año y el otro era la temporada A que es la temporada clásica. **Entonces, nos reuníamos digamos marzo abril para hablar de la temporada B más o menos y agosto septiembre para la temporada A**".²²¹

Así las cosas, el Despacho advierte que la mencionada reunión en el "Restaurante Los Girasoles" de Cali no se trató de un "evento social" como irónica y erróneamente lo afirma el investigado. La realidad muestra que en dicha reunión se detalló el segmento del mercado donde los acuerdos anticompetitivos serían más fructíferos para las empresas a cartelizarse **CARVAJAL** y **KIMBERLY**.

Ahora, otro punto de inconformidad de **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global de Mercadeo de **CARVAJAL**) con la Resolución Sancionatoria tiene que ver con el correo electrónico que le remitió **ALFONSO ENRIQUE CHACÓN** (funcionario de **CARVAJAL**) el 29 de agosto de 2002, respecto del cual afirma que no es una evidencia que acredite una conducta anticompetitiva sino que **CARVAJAL** estaba considerando unilateralmente incrementar un 12% su lista de precios dado el incremento del papel en un 15%.

Si bien en el mencionado correo electrónico se hizo referencia a un incremento de precios derivado del alegado aumento de la materia prima para la elaboración de los cuadernos para escritura, lo cierto es que el Despacho contextualizó dicho mensaje como una evidencia sobre el contacto permanente que existió entre los cartelistas.

En efecto, en la Resolución Sancionatoria se afirmó:

"Adicionalmente, sobre el contacto permanente entre los cartelistas, obra en el expediente el correo electrónico del 29 de agosto de 2002, con asunto "Lista de Precios Calendario A-2003", remitido por **ALFONSO CHACÓN** (funcionario de **CARVAJAL**) y dirigido a **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global Mercadeo de **CARVAJAL**) y **CÉSAR ALBERTO MALDONADO** (funcionario de **CARVAJAL**) (...)"²²² (subrayado fuera del texto original).

Como puede verse, el Despacho no censuró el contenido del mensaje electrónico en sí mismo, sino que lo analizó bajo el contexto de la respuesta dada por **CÉSAR ALBERTO MALDONADO** (funcionario de **CARVAJAL**) quien manifestó lo siguiente:

De:	Lopez Moreno Alvaro de Jesus <Alvaro.Lopez@carvajal.com>
Enviado el:	martes, 13 de septiembre de 2011 8:31 p. m.
Para:	Soto Cardona Carlos Augusto
Asunto:	Reunioncon Scribe


Carlos por favor me informas cual es la recomendación para esta reunión, cual es mi papel? Que debo decir ,que no debo decir.

En espera de tus comentarios .

Espero que te haya ido muy bien en el viaje.

Saludos,

Alvaro Lopez Moreno
Gerente Nacional de Ventas Línea Económica
Tel: +57 (2) 6668300 Ext. 38442
Celular 315-467 7763
Calle 15 No. 32 - 234 Acopi - Yumbo, Colombia
alvlop@bisco.com.co



Fuente: Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente (resaltado fuera del texto original)

Conforme se indicó en el acto administrativo recurrido, de esta cadena de correos electrónicos se logró probar que lejos de adoptar una estrategia comercial independiente, **CARVAJAL** consideró "sondear" con su competidor los precios de los cuadernos de escritura del segmento *premium* en cada temporada escolar lo cual dista mucho del comportamiento que debe adoptar una empresa competidora, cuyas decisiones de mercado obedecen exclusivamente al análisis que efectúa de manera independiente.

Por otra parte, la Superintendencia de Industria y Comercio probó que **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global de Mercadeo de **CARVAJAL**) conoció y participó en una reunión cuyo objetivo consistió en promover el aumento de precios de cuadernos en Colombia junto con **KIMBERLY**. De lo

²²¹ Folios 4054 a 4056 del Cuaderno KIMBERLY Reservado No. 1 del Expediente.

²²² Folio 6568 del Cuaderno Público No. 32 del Expediente. Página 46 de la Resolución Sancionatoria.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

anterior da cuenta un correo electrónico del 18 de febrero de 2002²²³ con el asunto: "Reunión pasada semana con Kimberly", remitido por **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global de Mercadeo de **CARVAJAL**) y dirigido a **MAURICIO ZAPATA CAICEDO** (Director General Región Norte de **CARVAJAL** México), **MANUEL EUGENIO ÁLVAREZ SINISTERRA** (funcionario de **CARVAJAL**), **EUGENIO ISAZA RESTREPO** (Gerente General de **BICO** en Ecuador de **CARVAJAL**) con copia a **JAIME PRADO RODRÍGUEZ** (funcionario de **CARVAJAL**) y **EUGENIO CASTRO CARVAJAL** (Vicepresidente Corporativo de **CARVAJAL**) en el cual se indicó lo siguiente:

*"De la reunión con las personas de Kimberly de la semana pasada quedo (sic) **como objetivo principal promover el aumento de precios** en Venezuela, **Colombia** y Ecuador.*

Con base en lo anterior se ve una clara decisión de Kimberly Colombia de participar mucho más en los negocios de los otros dos países. Me parece muy importante hablar con ellos para evitar que por desconocimiento de las prácticas comerciales de los países extiendan prácticas (sic) que son muy comunes en Colombia y que no aplican para los otros países, como devoluciones, compra de espacios y descuentos especiales por ubicación, espacios asignados, volúmenes de compra y otros.

(...)

Hoy me llamó Juan Enrique Restrepo, Gerente Comercial de Kimberly quien estará viajando el próximo miércoles a Caracas y desea reunirse con Mauricio y la gente de Manpa, dispondría de los días jueves y viernes, le pido el favor a Mauricio confirmarme día y a que (sic) hora puede atenderlo y si es posible coordinar la reunión en esos días con Manpa.

(...)

Con respecto a Colombia debemos coordinar una reunión a comienzos del mes de marzo para definir las condiciones del calendario B. Le solicito el favor a Manuel de coordinarla dado que yo voy a estar por fuera las próximas tres semanas. Antes de finalizar el mes tendremos información un poco más precisa con respecto a alzas para la temporada".
(Subrayado fuera del texto original).

Frente a la anterior evidencia, el investigado manifestó que era Gerente de Mercadeo Global y no tenía bajo su responsabilidad la fijación de precios, ya que estos eran definidos por los gerentes generales y gerentes comerciales de cada país. Por lo demás, afirmó que no se mencionó a **KIMBERLY** como uno de los asistentes a la reunión.

De entrada es oportuno advertir que **KIMBERLY** sí fue mencionada como asistente a dicha reunión donde se celebraron convenios ilegales como se puede apreciar del tenor literal del mensaje electrónico anteriormente transcrito. Ahora bien, **EUGENIO CASTRO CARVAJAL** (Vicepresidente Corporativo de **CARVAJAL**), no solo conoció de aquellos acuerdos para fijar precios en el mercado de los cuadernos para escritura, sino que además, coadyuvó de manera activa al establecimiento de los mismos.

Por lo demás, como se indicó en la Resolución Sancionatoria no obstante su alta posición jerárquica en la compañía toleró la continuidad de las conductas anticompetitivas hasta su finalización. Así pues, el recurrente tenía el deber jurídico de impedir la ejecución de las conductas anticompetitivas al ostentar un alto cargo directivo, pero no hizo nada para impedirlo, con lo cual se configuró su responsabilidad al omitir el correcto ejercicio de sus funciones.

Finalmente, en lo atinente al argumento según el cual la facultad sancionatoria de la Superintendencia de Industria y Comercio estaría caducada, toda vez que los únicos hechos que pudieren imputársele a **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global de Mercadeo de **CARVAJAL**) ocurrieron en 2002 debe ser desechada, ya que si bien es cierto su participación es de vieja data (2001 – 2002), obra evidencia en el expediente que acredita que participó, al menos, hasta 2013.

En efecto, se cuenta con la cadena de correos electrónicos del 22 de marzo de 2013²²⁴ con el asunto: "Re: *practicas (sic) de la competencia*" remitido por **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** (Gerente de Mercadeo Región Andina de **CARVAJAL**) y dirigido a **GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA** (Presidente de **CARVAJAL**), con copia a **VICTORIA EUGENIA ARANGO MARTÍNEZ** (Vicepresidente

²²³ Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente.

²²⁴ Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

Financiero Corporativo de **CARVAJAL**), y **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global de Mercadeo de **CARVAJAL**), en el cual se indicó:

"(...) **estoy tratando de confirmar los casos en todo el país (sic) para hablar con Silvio nuevamente.**

Antes los clientes compraban discontinuados, es decir, licencias que ya no jugarían (sic) para la próxima (sic) temporada, pero lo grave es que le están (sic) vendiendo saldos de marcas que son de línea (sic) y aunque en la siguiente temporada se renueven los diseños, no deja de ser la marca de línea (sic).

lo grave es que el cliente lo compra barato y con el mismo plazo de temporada A, plazo de un año y luego lo vende un poco más (sic) barata (sic) que la normal y le gana un muy buen margen...

Las prácticas (sic) de la competencia no son fáciles (sic) de controlar más (sic) cuando ellos quieren mostrar resultados de venta y bajos inventarios.

de (sic) nuestra parte creo que es válido (sic) vender discontinuados de marcas que no tendremos en próximas (sic) temporadas, pero preferimos apostar a controlar inventarios, mezclar diseños en los próximos (sic) tirajes, cambiar caratula (sic), etc". (Subrayado y negrilla fuera del texto original).

Así las cosas, se observa que al ser copiado en dicho correo electrónico **GERMÁN VARELA VILLEGAS** (Gerente Global de Mercadeo de **CARVAJAL**) por lo menos, se enteró del informe presentado donde se indicó que se iban a *"confirmar los casos en todo el país (sic) para hablar con Silvio nuevamente"*. En ese sentido se probó que **CARVAJAL** vigilaba el desarrollo de los compromisos adquiridos en el acuerdo anticompetitivo, para posteriormente hacerle sus observaciones a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA** (Gerente General de **SCRIBE**). Por lo anteriormente expuesto, y según lo previsto en el artículo 27 de la Ley 1340²²⁵ la facultad sancionatoria de la Autoridad de Competencia se encuentra vigente para el caso de este investigado.

Para resolver sobre el anterior argumento, no puede perderse de vista que la responsabilidad de las personas naturales involucradas debe circunscribirse a las conductas investigadas y sancionadas. En este caso, se produjo un acuerdo anticompetitivo, en primer lugar, entre **CARVAJAL** y **KIMBERLY**, y en segundo lugar, pero sin solución de continuidad, entre **CARVAJAL** y **SCRIBE**, cuyo objeto principal consistió en la fijación de los precios de los cuadernos para escritura, en particular, en el segmento *premium*, lo cual está demostrado en la presente investigación.

Quiere decir lo anterior que para determinar la responsabilidad individual de las personas naturales vinculadas con **CARVAJAL**, se tuvo en cuenta su participación (omisiva y/o activa) bajo la premisa que la empresa a la que estuvieron vinculados no solo fue el originador del cartel empresarial, sino que permaneció en el mismo hasta el final, lo que no significa necesariamente que las personas naturales que actuaron como sus altos funcionarios, hayan colaborado, facilitado, autorizado, ejecutado o tolerado la conducta sancionada durante todo el tiempo de operación del cartel empresarial, por cuanto en cada caso, como puede verse en la Resolución Sancionatoria, se determinó el tiempo en que las personas naturales estuvieron vinculadas con **CARVAJAL** y los respectivos cargos desempeñados.

De esta manera, al entender el *modus operandi* de la infracción sancionada, es dado señalar que la participación de las personas naturales involucradas en la concreción de la conducta no necesariamente corresponde a un comportamiento activo o directo en la ejecución o implementación del cartel empresarial, por lo que las únicas pruebas idóneas no son las orientadas a demostrar dicha circunstancia (i.e. intervención activa y directa), sino también aquellas que dan cuenta de un comportamiento pasivo o incluso omisivo, pero que contribuyó efectivamente en el esquema anticompetitivo.

Ahora bien, tal y como se indicó en la Resolución Sancionatoria, en la presente actuación administrativa se encontraron pruebas por las que se vincula a cada persona natural que constituyen evidencias directas o indiciarias de la existencia de la conducta anticompetitiva por parte de los

²²⁵ Ley 1340 de 2009. **ARTÍCULO 27. CADUCIDAD DE LA FACULTAD SANCIONATORIA.** *"La facultad que tiene la autoridad de protección de la competencia para imponer una sanción por la violación del régimen de protección de la competencia caducará transcurridos cinco (5) años de haberse ejecutado la conducta violatoria o del último hecho constitutivo de la misma en los casos de conductas de tracto sucesivo, sin que el acto administrativo sancionatorio haya sido notificado"*.

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

investigados, y de la participación de las personas naturales en las mismas (bien sea por haber colaborado, facilitado, autorizado, ejecutado o tolerado las conductas sancionadas), de conformidad con la valoración general y en conjunto que efectuó el Despacho del material probatorio obrante en el expediente, así como lo expuesto en relación con el principio de congruencia, siendo el objetivo de la investigación encontrar pruebas y hechos que determinen cuáles son las conductas específicas desarrolladas por las personas naturales investigadas.

Por lo demás, se advierte que el investigado toleró las prácticas anticompetitivas ya que en su calidad de Gerente Global de Mercadeo de **CARVAJAL**, estaba en la obligación de evitar que en la compañía se produjeran las conductas ilegales, y no solo las permitió, sino que posibilitó su realización y conoció de ellas desde el primer día.

En mérito de lo expuesto, este Despacho,

RESUELVE

ARTÍCULO PRIMERO: CONFIRMAR íntegramente la Resolución No. 54403 del 18 de agosto de 2016.

ARTÍCULO SEGUNDO: NOTIFICAR el contenido de la presente resolución a **CARVAJAL EDUCACIÓN S.A.S., MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN, MAURICIO ZAPATA CAICEDO, GERMÁN VARELA VILLEGAS, MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO, ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO, CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA y JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO** entregándoles una copia e informándoles que en su contra no procede recurso alguno.

ARTÍCULO TERCERO: COMUNICAR el contenido de la presente resolución a las demás personas naturales y jurídicas vinculadas a esta actuación.

NOTIFÍQUESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE

Dada en Bogotá, D.C., a los **29 DIC 2016**

El Superintendente de Industria y Comercio,


PABLO FELIPE ROBLEDO DEL CASTILLO

NOTIFICAR

CARVAJAL EDUCACIÓN S.A.S.

NIT 800099903-3

Apoderado

EMILIO JOSÉ ARCHILA PEÑALOSA

C.C. No. 79.316.786

T.P. 61.688 del C.S. de la J.

Calle 90 No. 19-41, Of. 301, Edificio Quantum Business Center

Bogotá D.C.

earchila@archilaabogados.com; lmsevilla@archilaabogados.com

GERMÁN VARELA VILLEGAS

C.C. No. 16.623.783

JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO

C.C. No. 16.696.453

ÁLVARO DE JESÚS LÓPEZ MORENO

C.C. No. 70.104.758

MARÍA ALEIDA OSORIO ACEVEDO

C.C. No. 30.305.839

CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA

C.C. No. 10.122.919

MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN

C.C. No. 31.467.698

MAURICIO ZAPATA CAICEDO

C.C. No. 16.657.435

Apoderado**DIONISIO MANUEL DE LA CRUZ CAMARGO**

C.C. No. 79.556.665

T.P. 76.433 del C.S. de la J.

Calle 90 No. 19-41, Of. 301, Edificio Quantum Business Center

Bogotá D.C.

ddelacruz@archilaabogados.com**COMUNICAR****VICTORIA EUGENIA ARANGO MARTÍNEZ**

C.C. No. 31.168.414

GLADYS ELENA REGALADO SANTAMARÍA

C.C. No. 31.929.196

FRANCISCO EDUARDO CHAUX GARCÍA

C.C. No. 4.616.250

FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA

C.C. No. 94.377.314

EUGENIO ISAZA RESTREPO

C.C. No. 10.262.745

GIOVANNA BETANCUR ROBLES

C.C. No. 29.120.403

EUGENIO CASTRO CARVAJAL

C.C. No. 16.594.452

Apoderado**RUBÉN SILVA GÓMEZ**

C.C. No. 79.148.503

T.P. 23.812 del C.S. de la J.

Calle 90 No. 19-41, Of. 301, Edificio Quantum Business Center

Bogotá D.C.

rsilva@archilaabogados.com**SCRIBE COLOMBIA S.A.S.**

NIT 900442933-8

JUAN JOSÉ OROZCO CARRERA

Pasaporte. No. G11829271

ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO

Pasaporte. No G12360134

FERNANDO RINCÓN DE VELASCO

Pasaporte. No. G07357843

HÉCTOR HERNÁN CASTAÑEDA CIFUENTES

C.C. No. 19.456.571

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO

C.C. No. 43.072.969

CECILIA TORO GÓMEZ

C.C. No. 42.067.695

SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA

C.C. No. 79.413.485

JORGE BARRERA CASTRO

C.C. No. 80.421.764

ERIKA MARIED TAPIERO

C.C. No. 65.827.036

MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR

C.C. No. 31.642.782

Apoderado**JUAN PABLO BONILLA SABOGAL**

C.C. No. 79.982.513

T.P. 125.790 del C.S. de la J.

Carrera 7 No. 71-52, Torre A. Piso 5

Bogotá D.C.

Juanpablo.bonilla@phrlegal.com**COLOMBIANA KIMBERLY COLPAPEL S.A.**

NIT 860015753-3

Apoderado**ALFONSO MIRANDA LONDOÑO**

C.C. No. 19.489.933

T.P. 38.477 del C.S. de la J.

Calle 72 No. 6-30, Piso 12

Bogotá D.C.

FELIPE JOSÉ ALVIRA ESCOBAR

C.C. No. 79.154.134

Apoderado

"Por medio de la cual se deciden unos recursos de reposición"

DANIEL BELTRÁN CASTIBLANCO

C.C. No. 80.076.005
T.P. 185310 del C.S. de la J.
Calle 72 No. 6-30, Piso 12
Bogotá D.C.

CLAUDIA MARÍA BARRERA CORREA

C.C. No. 43.724.846

LUIS FERNANDO PALACIO GONZÁLEZ

C.C. No. 70.046.570

Apoderado

MAURICIO JARAMILLO CAMPUZANO

C.C. 80.421.942
T.P. 74.555 del C.S. de la J.
Calle 67 No. 7-35, Of. 1204
Bogotá D.C.