



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

RESOLUCIÓN NÚMERO 16200 DE 2003
(11 JUN. 2003)

Por la cual se resuelve un recurso

EL SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO

En ejercicio de sus facultades legales, en especial la conferida en el número 24 del artículo 4 del decreto 2153 de 1992 y 50 del Código Contencioso Administrativo y,

CONSIDERANDO

PRIMERO. Que mediante escrito radicado bajo el número 01098823-20010, la doctora Marcela Castro Pineda, en su condición de apoderada de la empresa Gabrica S.A. y de la señora Mónica Alhach Salom, presentó en tiempo y con el lleno de los requisitos de ley, recurso de reposición en contra de la decisión contenida en la resolución número 08310 de 2003, por medio de la cual se impone una sanción a la sociedad Gabrica S.A., antes Gabrica Ltda. y a la señora Mónica Alhach Salom, como persona natural investigada.

SEGUNDO: Que el recurso a que hace referencia el numeral anterior se fundamentó de la siguiente manera:

"(...)

"3. ANTECEDENTES

"3.1. La Superintendencia de Industria y Comercio mediante Resolución No. 960 del 23 de enero de 2002 abrió investigación para determinar si: (i) la sociedad Gabrica Ltda. (hoy Gabrica S.A.) actuó en contravención a lo dispuesto en el artículo 1 de la Ley 155 de 1959 en concordancia con el artículo 46 del Decreto 2153 de 1992 y en contravención a lo dispuesto en el numeral 2 del artículo 48 del Decreto 2153 de 1992, y (ii) la señora Mónica Alhach Salom, quien ejercía para dicha fecha la representación legal de la sociedad Gabrica Ltda (hoy Gabrica S.A.) autorizó, ejecutó o toleró las conductas por las cuales se investiga a la sociedad Gabrica Ltda (hoy Gabrica S.A.)".

"3.2. Gabrica S.A. (antes Gabrica Ltda) presentó oportunamente ante la Superintendencia de Industria y Comercio un documento mediante el cual ejercía el derecho de contradicción en la investigación adelantada por dicha entidad".

"3.3. El día 3 de diciembre de 2002, la Superintendencia de Industria y Comercio de acuerdo con lo establecido en el artículo 52 del Decreto 2153 de 1992, culminada la etapa probatoria en la investigación adelantada por prácticas comerciales restrictivas, dio traslado del informe motivado a los investigados".

"3.4. El día 11 de diciembre de 2002, Gabrica S.A. mediante radicación No. 01098823 00040024 presentó aclaraciones al informe preparado por la Superintendencia de Industria y Comercio una vez culminada la etapa probatoria en la investigación adelantada por presuntas prácticas comerciales restrictivas".

"3.5. La Superintendencia de Industria y Comercio mediante Resolución No. 08310 del 28 de marzo

Por la cual se resuelve un recurso

de 2003 resolvió que la conducta objeto de investigación realizada por la sociedad Gabrica S.A. (antes Gabrica Ltda) era ilegal por contravenir lo previsto en el artículo 1 de la Ley 155 de 1959, y los numerales 2 y 3 del artículo 48 del Decreto 2153 de 1992. Como consecuencia de lo anterior, impuso una sanción pecuniaria por la suma de \$76.611.644 pesos a la sociedad Gabrica S.A. (antes Gabrica Ltda) y una sanción pecuniaria por la suma de \$13.519.701 pesos moneda legal a la señora Mónica Alhach Salom"

"4. DERECHO

"4.1. Actos de influenciación de precios

"La Superintendencia de Industria y Comercio concluye que Gabrica S.A. (antes Gabrica Ltda) ejerció actos de influenciación de precios sobre Concentrados del Norte porque al disminuir Concentrados del Norte su margen de descuento al 7%, Gabrica realizó actos tendientes a que Concentrados del Norte cesara en su intento de mantener el porcentaje de descuento concedido en el 7% procurando siempre que éste fuera incrementado al 20%, lo que necesariamente habría de repercutir en precios de venta al público más altos, de los que estaba ofreciendo".

"Fundamenta la Superintendencia de Industria y Comercio su conclusión principalmente en el testimonio de la señora Yaneth Dionisio Aya, administradora de Concentrados del Norte en el cual afirmó que: 'Andrea siempre llegaba a hablar sobre los precios públicos nuestros, en repetidas ocasiones habló conmigo, habló con don Antonio que es el propietario, ella nos decía que teníamos que subir los precios que estábamos vendiendo muy bajo que teníamos que vender a precio de lista.' (Subrayado fuera de texto)

"Ahora bien, aunque la conducta prevista en el numeral 2 del artículo 48 del Decreto 2153 de 1992 no exige que los actos de influencia tengan un efecto, es decir no es preciso esperar un resultado y menos un detrimento o perjuicio para entender que existió una influencia anticompetitiva sobre precios, se debe tener en cuenta que no cualquier acto o conducta, puede calificarse como un acto de 'influencia'.

"En efecto, de conformidad con el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española la acepción 'influencia significa: Poder, valimiento, autoridad de una persona para con otra u otras o para intervenir en un negocio'."

"De acuerdo con lo anterior, los tres calificativos (poder, valimiento, autoridad) que acompañan la definición de influencia denotan evidentemente que tal acción debe tener cierta connotación de poder o autoridad".

"En relación con el hecho de ejercer influencia, la Corte Constitucional, Magistrado Ponente: Dr. José Gregorio Hernández Galindo, en Sentencia No. T-515-92 del 11 de septiembre de 1992, expresó lo siguiente:

"Ejercer influencia sobre un individuo o colectividad conlleva la posibilidad actual, real, eficiente e idónea de disponer de medios que permitan inclinar su voluntad en favor de los intereses, los deseos o los propósitos de quien influye; significa entonces que la persona, natural o colectiva, sobre la que actúa debe ser susceptible de identificación para así llegar a concluir que sobre ella se ha ejercido una coacción capaz de doblegar su autonomía, y que por lo mismo podría ser ilegal. Es necesario, para que pueda predicarse la existencia de semejante relación, no solo identificar a la persona o entidad que realiza la actividad de influjo (sujeto activo) sino, además, establecer sobre quién se ejerce (sujeto pasivo) y concretar que lo decidido o resuelto (objeto o materia de influencia) se debe a la efectividad del influjo y no a motivos diferentes." (Subrayado fuera de texto)

"De acuerdo con lo anterior, el acto de influencia debe estar revestido de unas especiales

Por la cual se resuelve un recurso

condiciones para que pueda tener la naturaleza de tal, es decir, debe tener la posibilidad real, actual, eficiente e idónea de disponer de medios que permitan inclinar su voluntad.

"Por consiguiente, el hecho que, como afirma la denunciante, una vendedora hablaba de los precios al público y les decía que tenían que subir los precios, no es por sí sólo, un acto que tenga la posibilidad eficiente e idónea de disponer de medios que permitan inclinar la voluntad de una persona.

"Así mismo, no puede la Superintendencia de Industria y Comercio basarse únicamente en una frase del testimonio de la denunciante, sin analizar íntegramente la totalidad del mismo, para concluir que Gabrica S.A ejerció actos de influencia.

"En efecto, en el testimonio rendido el 16 de octubre de 2002 por Nubia Yanet Dionisio Aya en la respuesta a la pregunta 12: 'Respecto de los precios de los productos que Gabrica le suministraba a Concentrados del Norte, tenía la potestad de colocar autónomamente los precios de venta a los mismos?', a lo cual contestó que: 'Sí'.

"Posteriormente, la señora Nubia Yanet Dionisio en la respuesta a la pregunta 14

"Que teníamos que vender al precio de lista público que ellos nos entregaban.'

"Por consiguiente, son respuestas contradictorias porque en una afirma que Concentrados del Norte tenía la potestad de colocar los precios de venta a los productos y en otra afirma que los precios debían ser los de la lista al público.

"En consecuencia, debe apreciarse la contradicción de las respuestas de este testimonio al momento de evaluar el mismo, y no puede únicamente con base en dicho testimonio multar a mis poderdantes.

"Nótese como en ningún otro testimonio rendido en desarrollo de la investigación, se afirmó por parte de alguno de los clientes de Gabrica S.A. que ésta los influenciaba a aumentar o mantener los precios que ella sugería.

"En efecto, en el testimonio rendido por el señor Rafael Antonio Chico Díaz el 10 de septiembre de 2002 a la pregunta 10: 'Indique a este despacho si ha tenido la oportunidad de realizar promociones, bonificaciones, dar descuentos a sus clientes en relación con los productos de Gabrica sin que por ello haya habido algún inconveniente? Contestó: 'Si he realizado descuentos sobre precios sugeridos por Gabrica.' (Subrayado fuera de texto)

"Así mismo, en el testimonio del señor William León Porras Durán rendido el 14 de junio de 2002 a la pregunta 11: 'La empresa Silveragro ha recibido de parte de Gabrica alguna insinuación o presión de cualquier tipo para que desista de su probable intención de fijar sus precios por encima de los establecidos en las correspondientes listas? Contestó: No nunca.

"Igualmente, en el testimonio rendido por el señor Germán Guillermo Florez a la pregunta 13: 'Gabrica le ha manifestado de alguna forma que no se puede vender por debajo de este margen? Contestó: 'No.'

"De lo anterior es posible concluir que, todos los clientes de Gabrica tenían pleno conocimiento que los precios de Gabrica eran precios sugeridos, de lo contrario, no hubieran afirmado en los testimonios rendidos que en algunas oportunidades habían realizado descuentos sobre los precios sugeridos y que tenían conocimiento que podían vender por debajo del margen sugerido por Gabrica.

"Por lo tanto, es evidente que Gabrica no presiona ni influencia a ninguno de sus clientes para que aumente o mantenga los precios sugeridos al público y no puede la Superintendencia de Industria y Comercio basarse únicamente en parte del testimonio de la administradora de la denunciante para concluir que Gabrica ejerció actos de influencia, sin darle valor probatorio alguno a los múltiples testimonios en los que se afirma lo contrario.

Por la cual se resuelve un recurso

"Ahora bien, en relación con el testimonio de quien era la representante legal de Gabrica S.A para la fecha en que ocurrieron los hechos, doctora Mónica Alhach, preocupa enormemente que solamente se hayan extractado e interpretado literalmente algunos apartes del mismo, sin darle ningún valor probatorio a un testimonio técnico de una persona que posee los conocimientos especiales de las condiciones y la forma como se deben manejar tales productos.

"Es pertinente resaltar que en ningún aparte de la Resolución recurrida se incluye la respuesta de la representante legal en la declaración del 15 de enero de 2002 a la pregunta 9: 'Cual o cuales pueden ser las razones por las que ustedes rompen o no prestan servicios comerciales con algún cliente?' a la cual contestó: 'Primero, cuando no existe presencia de un médico veterinario que pueda hacer uso correcto de nuestros productos. Segundo, cuando un establecimiento comercial de mal uso o recomendación a nuestros productos. Tercero, cuando no cumple el pacto de las relaciones comerciales a las que habíamos llegado.'"

"Entendiendo las relaciones comerciales, como las condiciones bajo las cuales exige a sus clientes Gabrica que sean vendidos los productos que ella distribuye (asistencia de veterinario, capacitación de sus veterinarios en el manejo de los productos especializados que distribuye Gabrica).

"De acuerdo con lo anterior, no puede dársele valor literal solamente a una de las respuestas a las preguntas formuladas dejando de lado, los argumentos técnicos que en varias respuestas se esgrimieron, sin analizar íntegramente y como una unidad la totalidad del testimonio, lo cual le da efectivamente al juez del proceso los elementos de juicio para conocer las verdaderas razones (protección del consumidor y de la vida de los animales, mal manejo de productos altamente especializados) por las cuales se rompieron en su momento las relaciones comerciales entre Gabrica y Concentrados del Norte.

"En consecuencia, a diferencia de la Superintendencia de Industria y Comercio, consideramos que Gabrica no ejerció actos de influencia para que Concentrados del Norte aumentara los precios, puesto que el hecho de que la vendedora hablara de los precios al público, no es por si un acto de influencia.

4. 2. Retaliación a política de precios

"La Superintendencia de Industria y Comercio concluye que Gabrica SA. (antes Gabrica Ltda.) dejó de vender sus productos a Concentrados del Norte, debido a la política de precios que empleaba en la venta de los mismos.

"Fundamenta la Superintendencia de Industria y Comercio su conclusión principalmente en parte del testimonio de la señora Yaneth Dionisio Aya, administradora de Concentrados del Norte y en parte del testimonio de Mónica Alhach y Andrea del Pilar Prada.

"En relación con este punto, tal y como se ha expresado anteriormente, preocupa enormemente que solamente se hayan extractado e interpretado literalmente algunos apartes del testimonio de Mónica Alhach, sin darle mayor valor probatorio a otras respuestas que se dio en desarrollo del mismo.

"En efecto, en la respuesta a la pregunta 9: 'Cual o cuales pueden ser las razones por las que ustedes rompen o no prestan servicios comerciales con algún cliente?' a la cual contestó: 'Primero, cuando no existe presencia de un médico veterinario que pueda hacer uso correcto de nuestros productos. Segundo, cuando un establecimiento comercial de mal uso o recomendación a nuestros productos. Tercero, cuando no cumple el pacto de las relaciones comerciales a las que habíamos llegado.' (entendiendo las relaciones comerciales, como las condiciones bajo las cuales exige a sus clientes Gabrica que sean vendidos los productos que ella distribuye (asistencia de veterinario, capacitación de sus veterinarios en el manejo de los productos especializados que distribuye

Por la cual se resuelve un recurso

Gabrica), se puede concluir que la razón por la cual se terminaron las relaciones comerciales fueron principalmente el inadecuado manejo de los productos especializados distribuidos por Gabrica y nunca fue como afirma la Superintendencia de Industria y Comercio, una retaliación por la política de precios.

"Así mismo, en el testimonio rendido por la señora Andrea del Pilar Prada solamente se hace referencia a la respuesta a la pregunta 10, sin analizar ni darle ningún valor a la respuesta a la pregunta 8: 'Cual es la razón por la cual las relaciones comerciales entre Gabrica Ltda y Concentrados no están activas?' A lo que contestó: 'Existen dos motivos principalmente: primero, porque no tienen un conocimiento exacto de los productos de prescripción que manejamos y segundo porque manejan una política de venta que no se identifica con nosotros porque no vendemos por vender y ellos manejan el producto simplemente por vender.'"

"En efecto de dicha respuesta y de muchas otras respuestas y pruebas que se aportaron al expediente, queda perfectamente probado y claro que los productos que vende Gabrica de las líneas Hill's son productos altamente especializados que exigen un adecuado y muy prudente manejo, porque de lo contrario puede causársele perjuicios a la salud de los animales, y que fue precisamente ese mal manejo por parte de Concentrados del Norte lo que dio lugar a la terminación en su momento de las relaciones comerciales.

"Lo anterior, no solamente lo afirma Gabrica, sino lo afirman y conocen muy bien quienes venden dichos productos, tal como puede observarse en la comunicación del 29 de agosto de 2000 del señor David Ernesto Montoya Torres gerente de la Clínica Veterinaria Veteriland quien afirma que: 'Tengo entendido que Hill's alrededor de todo el mundo hace un manejo ético con los veterinarios y distribuye sus productos únicamente por intermedio de éstos' . (Comunicación que obra en el expediente)

"Así mismo, en comunicación del 5 de septiembre de 2000, los señores Luz Helena Forero y Fernando Amaya de la Clínica Veterinaria Zoolinica afirman expresamente que cuando se lanzaron los productos de Hill's y Prescription Diet, éstos fueron lanzados al mercado ofreciéndolos exclusivamente para Clínicas y consultorios especializados en la línea veterinaria, siempre y cuando hubiera un veterinario al servicio de los pacientes y que ven con preocupación como estas reglas no se están cumpliendo y éstas dietas se distribuyen como producto de mostrador sin la debida asesoría comercial. Además recuerdan que 'uno de los principios filosóficos de los científicos que laboran en Hill's es que sus dietas están hechas para ser formuladas por veterinarios y distribuidas por personas especializadas'. (Comunicación que también obra en el expediente)

"Igualmente, en comunicación del 11 de enero de 2001 del señor Germán Floréz de CEBA se afirma que: 'Como bien lo manifesté en pasadas ocasiones, hemos hecho grandes esfuerzos por obtener y mantener estándares internacionales, con el fin de ofrecerle a nuestros clientes y a sus mascotas un servicio integral tal y como lo requieren las líneas Hill's Science Diet y Prescription en las etapas de evaluación, seguimiento y control.' (Comunicación que también obra en el expediente)

"Así mismo, en comunicación del 10 de enero de 2002 el señor Tarcisio Tamayo, gerente de Campeón solicita se suministre el cronograma de capacitaciones' para el personal técnico y de ventas de la empresa a fin de poder prepararlos de una forma adecuada para la recomendación de las líneas que ustedes manejan.'

"De acuerdo con todo lo anterior, es evidente y quedó probado en el proceso que las líneas especializadas distribuidas por Gabrica, son líneas que exigen un adecuado manejo y la presencia de personal capacitado y especializado, y que tales condiciones SI era del conocimiento de los todos los clientes de Gabrica (sic).

"Lo anterior, fue la razón por la cual se rompieron las relaciones comerciales con Concentrados del

Por la cual se resuelve un recurso

Norte porque ellos no contaban con personal especializado y preparado para el manejo de los productos, lo cual evidentemente ponía en riesgo la vida y salud de los animales.

"En conclusión, de las distintas piezas procesales que obran en el expediente (análisis integro de la totalidad de los testimonios rendidos) es posible determinar que: (i) no existieron actos de influencia por parte de Gabrica, y; (ii) algunos distribuidores de tales productos han hecho descuentos por debajo de los precios sugeridos por Gabrica y jamás fueron objeto de influencia alguna para que los aumentaran.

"Es importante anotar que es a todas luces una violación al debido proceso y especialmente al deber que tiene el juez de analizar la totalidad de las piezas procesales, concluir por una frase de la denunciante, que está probada la conducta de Gabrica de ejercer actos de influencia para que aumente o desista de disminuir sus precios Concentrados del Norte.

"Por último, en relación con el tema objeto de análisis en este numeral es importante resaltar que en el Acta de Audiencia de Conciliación se puede observar que lo que quería el propietario del establecimiento de comercio Concentrados del Norte era una disculpa por parte de Gabrica porque el sintió que se les había llamado no profesionales a sus veterinarios, disculpa que fue otorgada por Gabrica y que hace evidente que Concentrados del Norte era conciente que el tema era un tema relacionado con el mal manejo técnico que se le estaba dando a los productos distribuidos por Gabrica y no era un tema de imposibilidad de disminuir sus precios por debajo de los márgenes sugeridos por Gabrica.

"En consecuencia, es evidente que Concentrados del Norte finalmente tenía claro que las razones por las cuales Gabrica no les distribuía era porque consideraba que los veterinarios de Concentrados del Norte no estaban capacitados para vender tales productos y eso fue lo que realmente les molestó, tal como quedó claro en la audiencia de conciliación, puesto que si la razón que motivaba a Concentrados del Norte a presentar la denuncia era verdaderamente una presunta retaliación de Gabrica por su política de precios, hubiera podido perfectamente aprovechar la oportunidad y en lugar de solicitar unas "disculpas" de Gabrica, podía haber solicitado que Gabrica les siguiera vendiendo los productos especializados permitiéndoles disminuir los márgenes sugeridos a lo que ellos consideraran pertinente, sin que tal hecho generara, según ellos, retaliación alguna por parte de Gabrica.

"En este punto es importante anotar que, Concentrados del Norte ha realizado algunos pedidos a Gabrica después de iniciada la investigación ante la Superintendencia de Industria y Comercio y Gabrica no sólo les ha despachado los pedidos, sino que también les ha dictado cursos de capacitación a sus veterinarios en el manejo de los productos especializados distribuidos por Gabrica.

4.3. Sugerencia del precio

"Concluye la Superintendencia de Industria y Comercio, que el comportamiento de Gabrica rebasa de una simple recomendación o sugerencia del precio, puesto que se probó que el verdadero propósito era que Concentrados del Norte elevara los precios.

"En relación con esta conclusión de la Superintendencia de Industria y Comercio, considero que la misma es el resultado de analizar, como se ha expresado reiteradamente en este recurso, un testimonio aisladamente, sin siquiera darle ningún valor a testimonios como el del señor Guillermo Floréz Villegas en el cual afirma que Gabrica no prohíbe vender a precios más bajos que los sugeridos¹, el testimonio del señor William León Porras, en el cual afirma que Gabrica nunca ha ejercido presión para que no fije precios diferentes a los sugeridos² y el testimonio del señor Rafael

¹ Respuestas a preguntas 13, 14 y 15

² Respuestas a preguntas 11 y 12

Por la cual se resuelve un recurso

Antonio Chico en el cual reconoce expresamente que los precios de Gabrica son sugeridos y que él ha realizado efectivamente descuentos sobre los mismos³.

"La Superintendencia de Industria y Comercio dejando de lado tales testimonios con los cuales se prueba que Gabrica solamente sugiere los precios al público, sanciona a Gabrica y a quien era su representante legal, basándose únicamente en un testimonio, que no es ni más ni menos que el de la denunciante, olvidando apreciar y acatar el principio de unidad de prueba.

"El principio de unidad de la prueba hace referencia a que generalmente la prueba que se aporta a los procesos es múltiple, a veces los medios son diversos y a veces hay varias pruebas de una misma clase, por consiguiente, el conjunto probatorio del juicio forma una unidad, y que, como tal, debe ser examinado y apreciado por el juez, para confrontar las diversas pruebas, puntualizar su concordancia o discordancia y concluir sobre el convencimiento que de ellas globalmente se forme.⁴

"Esta unidad de la prueba es la que refleja el fin propio de la prueba, puesto que no obstante el interés de cada parte en sacar adelante sus propias pretensiones con las pruebas que aporta, en oposición a lo perseguido por la otra con las que por su lado aduzca, existe una unidad de fin y de función de la prueba: obtener la convicción o certeza del juez y suministrarle los medios de fallar conforme a la justicia.

"Por lo tanto, debía haberse apreciado la totalidad de las pruebas que reposan en el expediente para concluir, como lo afirman todos los clientes de Gabrica, que los precios de ésta son sugeridos.⁵

4.4. Especialidad de los productos de Gabrica

"Afirma la Superintendencia de Industria y Comercio que no se demostró durante la investigación que Gabrica advirtiera a sus clientes al inicio de la relación comercial que debía dársele un manejo técnico especializado a los productos distribuidos por Gabrica.

"Lo anterior, no es del todo cierto puesto que de la totalidad de las comunicaciones que se aportaron como prueba al expediente se puede advertir como todos los clientes de Gabrica conocían del manejo especializado de los productos que distribuye Gabrica, puesto que de lo contrario no se haría énfasis en la casi totalidad de dichas comunicaciones, del conocimiento que tienen los clientes del manejo especializado que se le debe dar a tales productos.

"En efecto, si la exigencia de tal manejo especializado no fuera una realidad, Gabrica podría vender sus productos en almacenes de cadena del país como El Exito, Carulla, La 14, Carrefour, lo que representaría mayor utilidad para la empresa por el volumen que se vende en este tipo de establecimientos, pero ello no es posible en la medida en que tales establecimientos no cuentan con un personal especializado y capacitado para el manejo de tales productos.

"La base de clientes con la que cuenta Gabrica es muy pequeña en relación con el universo

³ Respuestas a preguntas 5 y 10

⁴ Devis Echandía Hernando, Teoría General de la Prueba Judicial

⁵ Comunicación del 24 de julio de 2002 del señor Fernando Ramirez, gerente de El Mundo de las Mascotas The Pet World en la que afirma que Gabrica le envía una lista de precios sugeridos a los cuales de manera voluntaria se acoge. (Comunicación que reposa en el expediente)

Comunicación del 25 de julio de 2002 de la señora Hedí Johanna García, gerente de Emergencias Veterinarias en la que afirma que el precio de ella es el mismo sugerido de la lista de precios de Gabrica. (comunicación que reposa en el expediente)

Por la cual se resuelve un recurso

potencial de clientes del mercado de productos para mascotas que existe en el país, ya que muchos de los clientes de este mercado no tienen la capacidad y estructura para poder dar un servicio especializado en nutrición clínica de perros y gatos. En Colombia existen cerca de 3500 almacenes veterinarios, 2500 consultorios veterinarios, 50 Pet Shops, 5000 Puntos de Venta de cadena y tiendas que venden entre otros productos artículos y alimentos para perros y otras mascotas, y cerca de 1500 criaderos que venden mascotas y alimentos. De acuerdo con lo anterior, de un universo potencial de aproximadamente 12.500 clientes, Gabrica solamente trabaja con 600 clientes, que equivale al 5%, lo cual evidentemente refleja la complejidad y especialización de los productos que distribuye Gabrica.

"Por otra parte, no compartimos la apreciación de la Superintendencia al afirmar que Concentrados del Norte puede vender más barato, porque los consumidores no perciben el aspecto del manejo especializado de los productos tan esencial como lo entiende Gabrica y que sus mascotas no han corrido peligro.

"Puesto que lo anterior, sería tanto como afirmar que por el hecho que las personas compren en las droguerías antibióticos sin fórmula y sin que en la droguería haya un médico para que los asesore y las personas no se han muerto, es porque la persona que los atiende está tan capacitado como un médico titulado para recetar antibióticos.

"El registro ICA de los productos Hill's Prescription Diet claramente establece: 'Venta bajo prescripción de un médico veterinario'. En efecto, no todos los médicos veterinarios saben de nutrición clínica de perros y gatos, solamente conocen de nutrición de perros y gatos con los productos distribuidos por Gabrica, quienes hayan tomado los cursos especializados que dicta Gabrica y quienes hayan obtenido el material consultivo que se les da en las capacitaciones.

"Es importante anotar que en las etiquetas de los productos Hill's Prescription Diet no existen indicaciones específicas, ni dosis, ni esquema de tratamiento. Lo anterior debido a que, el ICA exige que para recetar el producto haya un médico veterinario especializado en el manejo de nutrición clínica.

"Por lo tanto, debemos esperar a que se empiecen a morir las mascotas de quienes adquieren productos sin la adecuada asistencia técnica, para ahí si darnos cuenta que la mala preparación de los vendedores y la falta de asistencia técnica era un aspecto relevante para la venta de tales productos.

4.5. Proporcionalidad de la pena

Del análisis que realiza la Superintendencia concluye que por las conductas probadas durante la investigación debe sancionarse a Gabrica con \$76.611.644 y a Mónica Alhach con \$13.519.701.

"Consideramos que tales sanciones son absolutamente desproporcionadas a la conducta que afirma la Superintendencia realizó Gabrica, puesto que porque una vendedora haya hablado de los precios públicos de Concentrados del Norte y porque solamente un cliente (quien es el denunciante) haya testimoniado que los precios no eran sugeridos, contrario a lo que se afirma en todos los otros testimonios, no son razones suficientes para sancionar con sumas tan altas a mis apoderadas.

"Ahora bien, aunque existe discrecionalidad por parte de la Superintendencia de Industria y Comercio para aplicar las sanciones, es importante tener en cuenta el artículo 36 del Código Contencioso Administrativo, el cual establece lo siguiente:

"En la medida en que el contenido de una decisión, de carácter general o particular, sea discrecional, debe ser adecuada a los fines de la norma que lo autoriza y proporcional a los hechos que le sirven de causa."

Por la cual se resuelve un recurso

"De acuerdo con lo anterior, aunque es discrecional de la Superintendencia determinar el monto de la sanción, tal decisión siempre debe ser proporcional a los hechos que le sirvieron de causa.

"No obstante lo anterior, la discrecionalidad no es en modo alguno equivalente a la arbitrariedad, puesto que la respectiva función debe ejercerse con atención al interés general, al bien común o mejoramiento del servicio, a los principios orientadores de las actuaciones administrativas consagrados en el artículo 3 del Código Contencioso Administrativo, los cuales son, economía, celeridad, eficacia, imparcialidad, publicidad y contradicción.

"Es así como, la decisión de sanción que se adopte debe adecuarse a los fines de la norma que autoriza la facultad discrecional y a la proporcionalidad con los hechos que sirvieron de causa.

"La adecuación es la correspondencia, en este caso, del contenido jurídico discrecional con la finalidad de la norma originante, es decir la armonía del medio con el fin, puesto que el fin jurídico siempre exige medios idóneos y coherentes con él y, la proporcionalidad, es con los hechos que le sirven de causa a la decisión, y no es otra cosa que 'la acción del hecho causal sobre el efecto jurídico.'⁶

"Al respecto, la Corte Constitucional en Sentencia C-022 de enero 23 de 1996 ha hecho referencia al 'test de razonabilidad', en relación con el cual ha afirmado la Corte que el concepto de razonabilidad sólo puede ser aplicado si se concreta en otro más específico como es el de proporcionalidad.

"Dicho concepto de proporcionalidad comprende tres conceptos parciales: la adecuación de los medios escogidos para la consecución del fin perseguido, la necesidad de la utilización de esos medios para el logro del fin, (que no exista otro medio que pueda conducir al fin y que sacrifique en menor medida los principios constitucionales afectados por el uso de esos medios) y la proporcionalidad en el sentido estricto entre medios y fin, es decir que el principio satisfecho por el logro de este fin no sacrifique principios constitucionales más importantes.

"De acuerdo con lo anterior, es claro que la discrecionalidad no significa ni puede significar arbitrariedad, porque dicha decisión siempre debe estar basada en los principios de razonabilidad y racionalidad.

"En consecuencia, un acto administrativo mediante el cual se sanciona a una empresa debe estar debidamente motivado y los motivos por los cuales se expide deben ser ciertos, pertinentes y deben tener el mérito suficiente para justificar la decisión que mediante el mismo se haya tomado.

"Ahora bien, en el presente caso consideramos que un testimonio no es justificación suficiente para sancionar a una empresa con una suma tan alta, cuando del resto de pruebas obtenidas en desarrollo del proceso se puede concluir que Gabrica no ejerce actos de influencia sobre sus clientes para que desistan de su intención de disminuir los precios, ni Gabrica impone precios a sus clientes, simplemente los sugiere.

"Así mismo, consideramos que la sanción impuesta de forma alguna es proporcional.

"Respecto de la graduación de la multa por parte de la Superintendencia de Sociedades, dijo la Corte Constitucional en Sentencia C-564 de 2000 que:

"...al señalar en la norma acusada que la administración, para graduar las multas por infracción al régimen de cambios, debe atender a las circunstancias objetivas que rodearon la comisión de la infracción, está circunscribiendo y limitando la facultad que tiene el funcionario administrativo para la imposición de ésta, recortando su discrecionalidad, toda vez que la administración al momento de concretar la sanción, debe explicar el porqué de ésta, señalando expresamente qué

⁶ Corte Constitucional Sentencia C-525 de 1995

Por la cual se resuelve un recurso

circunstancias tuvo en cuenta para su tasación y las pruebas que la fundamentan."

"El consejo de Estado, por su parte, afirmó en sentencia del 16 de noviembre de 2001 que:

"La motivación es imprescindible en los actos que liquiden sanciones, con el fin de hacer posible un adecuado control de legalidad y poder determinar que se están cumpliendo los fines de las normas.

"Esta motivación debe ser real y seria, adecuada, suficiente y además íntimamente relacionada con la decisión que se toma, de manera que la justifiquen dentro de la idea de satisfacer el interés general para el cual se otorgaron las competencias administrativas."

"En el presente caso, no existe en ningún aparte de la Resolución la justificación real, seria, adecuada y suficiente que justifique una sanción por una suma tan alta a mis apoderadas.

"5. Petición

"En consideración de lo anterior, solicito a Usted no imponer una sanción a Gabrica S.A. y a Monica Alhach y revocar en todas sus partes la Resolución No 8310 del 28 de marzo de 2003.

(...)"

TERCERO: Que de acuerdo con lo establecido en el artículo 59 del Código Contencioso Administrativo, se resolverán todos los aspectos señalados y los que surgieren con ocasión del recurso, de la siguiente manera:

1 La Actuación Administrativa

1.1 Hechos investigados

Con fundamento en la denuncia presentada por la señora Yanet Dionisio Aya, administradora de Concentrados del Norte, radicada en esta Entidad bajo el número 01098823 del 19 de noviembre de 2001,⁷ se decidió iniciar averiguación preliminar en contra de la empresa Gabrica Ltda. (hoy Gabrica S.A.) en adelante Gabrica, a efectos de establecer si los hechos puestos a consideración de esta Superintendencia, ameritaban la apertura formal de una investigación por la posible infracción de las normas sobre libre competencia.

Una vez determinada la existencia de merito⁸ se profirió la Resolución de Apertura de Investigación 00960 del 23 de enero de 2002, en contra de Gabrica y de su representante legal, la doctora Mónica Alhach Salom, teniendo en cuenta los siguientes hechos:

De acuerdo con la denuncia presentada, la empresa Gabrica fijaba entre sus distribuidores una lista de precios que a pesar de llamarse "*sugeridos*", eran de carácter vinculante, toda vez que en ella se indicaba el margen de comercialización que debían obtener los distribuidores, so pena de ser suspendidos los despachos de mercancías.

⁷ Ver denuncia presentada por la Señora Yanet Dionisio Aya, obrante a folios 190 a 191 del cuaderno principal del expediente radicado bajo el número 01098823.

⁸ Al respecto ver acta de visita administrativa a la empresa Gabrica Ltda. del 15 de enero de 2002, en la cual se llevó a cabo la práctica de las declaraciones de las señoras Mónica Alhach Salom, representante Legal de Gabrica y de Andrea del Pilar Prada, jefe de Zona Bogotá Sur, Ibagué y Neiva; y se recaudaron los siguientes documentos: Certificado de Existencia y Representación Legal de la sociedad Gabrica, Tablas de descuento por pronto pago y precios sugeridos según líneas de distribución, Condiciones comerciales de Gabrica, Lista de clientes nacionales, Copia de pedido, Factura y Recibo del cliente Ceba y Carpeta comercial del cliente Gabrica. Obrante a folios 1 a 178 del expediente radicado bajo el número 01098823 Cuaderno principal y reservado.

Por la cual se resuelve un recurso

Sobre esta base, Gabrica pudo influenciar a Concentrados del Norte para que desistiera de su intención de rebajar los precios de sus productos, al pretender que mantuviera un margen de comercialización del 20% con respecto a la lista de precios sugeridos al público, expedidos por la denunciada. De esta forma, al haber Concentrados del Norte decidido disminuir el precio al público de los productos adquiridos a Gabrica, sacrificando parte del margen de rentabilidad establecida, ésta decidió negarse a continuar las relaciones comerciales con Concentrados del Norte.

De suerte, pues, que el ámbito de la actuación quedó circunscrito a las anteriores circunstancias, desde el momento mismo en que se decidió expedir la resolución de apertura de investigación.

1.2 Hechos Probados

Se encuentran probados los elementos constitutivos del numeral 2° del artículo 48 del Decreto 2153 de 1992, toda vez que Gabrica habría ejercido actos de influenciación sobre Concentrados del Norte para que incrementara los precios de venta de los productos por ella suministrados, pretendiendo que fueran iguales a los establecidos en las listas de precios que suministraba, los cuales eran acogidos por los demás distribuidores.

En el mismo sentido, se encuentran probados los supuestos constitutivos del numeral 3° del artículo 48 del Decreto 2153 de 1992, toda vez que Gabrica ante la negativa de Concentrados del Norte de acogerse a la política comercial trazada, en el sentido de incrementar los precios de venta al público, decidió negarse a seguirle despachando sus productos.

Bajo los mismos parámetros se tiene que la señora Mónica Alhach Salom, en su condición de representante legal de Gabrica, habría autorizado, ejecutado o cuando menos tolerado las conductas señaladas

Las conclusiones señaladas fueron arrojadas del siguiente análisis y valoración probatoria:

1.2.1 Respecto del numeral 2 del artículo 48 del Decreto 2153 de 1992

El numeral 2 del artículo 48 del Decreto 2153 de 1992, preceptúa que constituye un acto contrario a la libre competencia el "*Influenciar a una empresa para que incremente los precios de sus productos o servicios o para que desista de su intención de rebajar los precios*". Así las cosas, y como se indicó en la Resolución 08310 de 2003, la norma citada plantea dos supuestos fácticos:

- **Influenciar a una empresa:**
 - Para que incremente los precios de sus productos o
 - Para que desista de su intención de rebajar los precios

De esta forma, una vez analizados los supuestos de hecho de la norma objeto de análisis y su relación con los comportamientos desplegados, logró establecerse que pese a que la referida norma presenta dos supuestos distintos e independientes, en el caso en estudio se evidencia el primero de ellos.

En efecto, tal y como se desprende de la declaración de la señora Andrea del Pilar Prada en su calidad de Gerente de Ventas de Gabrica para algunas zonas del país, Gabrica les concedía a sus clientes un margen de descuento del 20% en la venta de sus productos. No obstante, Concentrados del Norte mantenía su propia política de fijación de precios, consistente en disminuir el margen de descuento al 7%, para de esta forma bajar el precio final de venta al público, es decir, el diferencial

Por la cual se resuelve un recurso

del 13%, entre el precio que Gabrica le otorgaba y el que Concentrados del Norte aplicaba era transferido al público con precios más bajos. Esta situación se comprueba, si se observa lo manifestado por la señora Andrea del Pilar Prada Godoy, Jefe de la zona Bogota Sur, Ibagué y Neiva de la empresa Gabrica, quien al serle preguntado: "Cual es la política de precios a la que usted hacia referencia en la que Concentrados del Norte no se identifica con Gabrica Ltda.", contestó en los siguientes términos: "Ellos, según Yanet Dionisio les interesa solamente tener un margen de ganancia del 7% cuando lo normal es el 20% y el resto darlo al consumidor final...".⁹

La situación descrita generó la inconformidad de los distribuidores restantes, quienes expusieron la situación a Gabrica para que tomara cartas en el asunto y reconviniere a Concentrados del Norte por el precio que estaba dando al público, tal y como se desprende de la declaración de la señora Mónica Alhach Salom, representante legal de la empresa investigada, quien frente a la pregunta "Cuál es la razón por la cual Concentrados del Norte no es cliente de Gabrica Ltda., en la actualidad", respondió "Se rompieron las relaciones comerciales cuando no acataban el precio sugerido por nosotros y ésto generaba inconformidad entre el resto de nuestros clientes ...".¹⁰

Efectivamente, reposan en el expediente varias comunicaciones que fueran aportadas por la apoderada de la empresa investigada, en las cuales se evidencia el malestar que la política comercial seguida por Concentrados del Norte había ocasionado a los demás clientes de Gabrica, quienes expresaron su desacuerdo en los siguientes términos:

- Carta de fecha 12 de diciembre de 2000, dirigida por la señora Gloria Cuervo a Gabrica, en la cual le manifiesta: "(...) Quiero por medio de ésta manifestar mi inconformidad a raíz de la presión que estamos recibiendo por el tipo de competencia de Concentrados del Norte, ya que ellos trabajan con descuentos bastante amplios sobre los productos que Gabrica representa. (...)". Ver folio 306 del expediente.
- Mediante carta de fecha 11 de enero de 2002, el señor Germán G. Flórez, representante de Ceba, expresó: "(...) Por la presente y de la forma más comedida queremos manifestar nuevamente nuestra preocupación por diferencias considerables de precios que se han encontrado en el almacén CONCENTRADOS DEL NORTE.(...)" Ver folios 303 a 305 del expediente.
- En carta de fecha 3 de marzo de 1999, el señor Jaime Franco, administrador de la sociedad comercial Brasilia Ltda., manifestó: "(...)Por intermedio de este comunicado queremos expresarle a usted y a su compañía nuestra desmotivación por el manejo que ustedes están dando al vender los productos a CONCENTRADOS DEL NORTE, sin tener en cuenta que nos están perjudicando ya que la rotación de nuestros inventarios se han visto afectados por el valor tan supremamente bajo que este almacén maneja con los cliente finales, llegando a no ser competitivo para nosotros y obligándonos a venderlos de igual manera o en su efecto a realizar a ustedes la devolución de dicha mercancía, ya que nuestro negocio se sostiene por la rentabilidad de tan excelentes productos. Solicito a ustedes una pronta solución a este grave problema puesto que no solo nos está afectando a nosotros si no también a todo el sector de esta zona convirtiéndola en una competencia desleal que al final las ventas solo se centraría en un solo cliente como lo es CONCENTRADOS DEL NORTE, haciendo con esto desaparecer completamente nuestros negocios". Ver folio 299 del expediente.

⁹ Ver folio 177 del expediente No 01098823.

¹⁰ Ver folio 173 del cuaderno principal del expediente No 01098823.

Por la cual se resuelve un recurso

- El señor Gabriel E. Betancourt R., director del G.B. Hospital Veterinario, hacía énfasis en "(...). Por medio de la presente me dirijo a ustedes para informarles que nuestros clientes se nos están quejando y tratando de ladrones debido a que en CONCENTRADOS DEL NORTE se están vendiendo los concentrados Hill's distribuidos por ustedes a unos precios muy bajos, afectando así los márgenes de utilidad que se manejan pues apenas nos alcanzan para tratar de mantener nuestros almacenes (...)". Ver folio 297 del expediente.
- El veterinario Camilo Pinzón, en comunicación de fecha 28 de abril de 2001, hacía la siguiente observación a Gabrica: "(...). Las ventas se nos han bajado de manera notable pues los clientes se quejan de que en Concentrados del Norte los consiguen mas económicos, haciendo cuentas tendríamos que vender el producto al costo, cosa que no es conveniente para nosotros (...)". Folio 295 del expediente.
- El señor David Ernesto Montoya Torres, médico veterinario, gerente de la Clínica Veterinaria Veteriland, en carta dirigida a Gabrica de fecha 29 de agosto de 2000, manifestó: "Me dirijo a usted para expresarle una inquietud que a mí y a algunos colegas nos viene preocupando últimamente; la situación de seguro no es nueva para usted, pero quisiera hacerle algunas consideraciones alrededor de la misma y conocer luego su opinión y la posición de la empresa al respecto. Hemos encontrado establecimientos como CONCENTRADOS DEL NORTE donde distribuyen los alimentos concentrados para perros de Hill's, a precios irrisorios en comparación a los precios públicos que tenemos para esos productos en nuestra clínica. Entiendo perfectamente las estrategias de marketing, la oferta y la demanda y además la legislación sobre libertad de precios. Pero también creo que si algunas otras compañías tienen líneas éticas con el veterinario y encuentran estrategias para protegernos de competencias desleales, sin perjudicar sus ventas (aun más; aumentándolas), no veo por qué Gabrica no puede hacerlo siendo la compañía que Hill's es internacionalmente". Ver folios 301 a 302 del expediente.
- Así mismo se refirió en carta de fecha 4 de enero de 2001, dirigida a Gabrica: "(...) Hace algunos meses me dirigí a usted con la inquietud que teníamos algunos colegas y yo sobre el manejo de los productos de Hill's en el mercado.

"Actualmente me encuentro muy preocupado, porque aparentemente no ha habido cambio en tal situación. Algunos clientes me han tildado de usurero porque dicen que consiguen las dietas Hill's en lugares como CONCENTRADOS DEL NORTE, a precios irrisorios, que si nosotros manejáramos estaríamos casi perdiendo dinero si tenemos en cuenta los costos de almacenaje y ventas. No sé cual sea la razón para que estos almacenes puedan vender a esos precios, pero están afectando significativamente nuestras ventas y la rotación de los inventarios; lo cual para una empresa joven como lo nuestra es crítico y si esta situación continua muy pronto podríamos hasta desaparecer (...)". Folio 300 del expediente.

Frente al malestar generado, Gabrica en repetidas ocasiones manifestó a la denunciante que debía nivelar los precios de sus productos a los establecidos en las listas que enviaba, los cuales eran acatados por los demás distribuidores, circunstancia que quedó establecida en la declaración de la señora Yanet Dionisio Aya, administradora de Concentrados del Norte, quien a la pregunta "Indique a este Despacho cómo fundamenta su afirmación señalada en la pregunta 14, donde usted señala 'que Gabrica insistía en que tenían que mantener precio público", respondió: "Basado todo en la relación comercial porque uno trata siempre con los vendedores. Andrea siempre llegaba a hablar sobre los precios públicos nuestros, en repetidas ocasiones habló conmigo, habló con don Antonio

Por la cual se resuelve un recurso

que es el propietario, ella nos decía que teníamos que subir los precios, que estábamos vendiendo muy bajo que teníamos que vender a precio de lista".¹¹

Agregando: "La razón que ellos nos dieron era que teníamos los precios más bajos que el resto de los distribuidores. En repetidas ocasiones recibimos la visita de la vendedora de Gabrica, Andrea, para tratar sobre el mismo tema, los precios bajos sobre los productos Hill's que vendía Concentrados del Norte y la respuesta de nosotros siempre fué la misma, que estábamos en un mercado de competencia y tenemos que vender y competir".

Lo expuesto cobra mayor fuerza todavía si se tiene en cuenta lo manifestado por la señora Andrea del Pilar Prada Godoy, Jefe de la zona Bogota Sur, Ibagué y Neiva de la empresa Gabrica, quien al serle preguntado: "Cual es la política de precios a la que usted hacia referencia en la que Concentrados del Norte no se identifica con Gabrica Ltda.", contestó en los siguientes términos: "Ellos, según Yanet Dionisio les interesa solamente tener un margen de ganancia del 7% cuando lo normal es el 20% y el resto darlo al consumidor final. Para nosotros es muy importante que se maneje un servicio con valor agregado, es decir que el servicio se debe manejar como competencia y no competir con los precios. Para Gabrica es importante que se le recomiende a los clientes el producto adecuado y no que lo consigan mas barato pero se les recomiende mal".¹² (Subrayado fuera del texto)

Se corrobora así, que Gabrica habría realizado actos tendientes a que Concentrados del Norte cesara en su intento de mantener el porcentaje de descuentos en el 7%, procurando que fuera incrementado al 20%, lo que necesariamente habría de repercutir en precios de venta al público más altos.

Valga resaltar que las circunstancias señaladas no han sido desconocidas por los recurrentes, ya que en ningún momento han negado la existencia de un margen de descuentos uniforme concedido a sus distribuidores, como tampoco las acciones que ejecutaron a efectos de que Concentrados del Norte desistiera de mantener un margen por debajo del nivel establecido.

De otra parte, la simple lectura de la resolución impugnada como del presente proveído, pone de manifiesto que la decisión que se adoptó estuvo soportada en el análisis y valoración conjunta de los diversos testimonios, interrogatorios y documentos recaudados en el transcurso de la investigación. Siendo así, la afirmación de la apoderada, en el sentido que únicamente se le dio valor "...a una de las respuestas a las preguntas formuladas, dejando de lado los argumentos técnicos que en varias respuestas se esgrimieron, sin analizar íntegramente y como una unidad la totalidad del testimonio – refiriéndose a la declaración de Mónica Alhach-...", resulta apartada de la realidad.

1.2.2 Respecto del numeral 3 del artículo 48 del Decreto 2153 de 1992

El numeral 3 del artículo 48 del Decreto 2153 de 1992, consagra que se considera contrario a la libre competencia, el acto de "Negarse a vender o prestar servicios a una empresa o discriminar en contra de la misma cuando ello pueda entenderse como una retaliación a su política de precios"

¹¹ Ver folio 2138 del cuaderno principal del expediente No 01098823.

¹² Ver folio 177 del expediente No 01098823.

Por la cual se resuelve un recurso

Así, pues, la norma en comento puede presentarse en cualquiera de estos sentidos:

- Acto de:
 - Negarse a vender o prestar servicios a una empresa cuando ello pueda entenderse como una retaliación a su política de precios.
 - Discriminar en contra de una empresa cuando ello pueda entenderse como una retaliación a su política de precios.

De modo, pues, que el mismo precepto normativo comprende dos supuestos, cada uno susceptible de configuración propia. Veamos ahora lo establecido frente a este punto:

De las probanzas realizadas se logró establecer la negativa de venta de Gabrica a Concentrados del Norte, debido a la política de precios que empleaba en la venta de sus productos veterinarios y concentrados, lo cual se corroboró con los hechos expuestos en la queja presentada ante esta Entidad por la señora Yanet Dionisio Aya, administradora de Concentrados del Norte, en los siguientes términos *"A mediados del mes de octubre pasado, hablamos con la persona de despachos de esta empresa-refiriéndose a Gabrica- solicitando un pedido el cual no fué atendido. En vista de la necesidad del producto hicimos la solicitud en repetidas ocasiones sin que tuviéramos respuesta alguna; a nuestra insistencia y no sabiendo que responder la persona de despachos concluyó diciéndonos que la orden era que a nosotros no se nos despachaba más porque vendíamos muy barato, razón por la cual recurrimos a una instancia mayor para corroborar esta situación; la cual fue confirmada por la señora SORAYA BELTRAN. (...)"*.¹³

Lo manifestado resulta acorde con las declaraciones tomadas durante la actuación administrativa, en las cuales pudo establecerse que Gabrica dejó de despachar los productos por ella distribuidos a Concentrados del Norte, por cuanto no estaba de acuerdo con el manejo que le estaban dando a los descuentos. Por ello, es importante traer a colación lo declarado por la señora Mónica Alhach Salom, representante legal de Gabrica, cuando a la pregunta *"Cuál es la razón por la cual Concentrados del Norte no es cliente de Gabrica Ltda en la actualidad"*, respondió *"Se rompieron las relaciones comerciales cuando: Primero, tuvimos llamadas de clientes de Concentrados del Norte en las que reclamaban la mala indicación de nuestros productos por parte de Concentrados del Norte, es decir se les daba una mala recomendación del producto adecuado para el problema de la mascota. Segundo, cuando no acataban el precio sugerido por nosotros y esto generaba inconformidad entre el resto de nuestros clientes. Tercero, porque Concentrados del Norte mostró que su principal objetivo era vender y no prestar la atención veterinaria"*.¹⁴ Lo anterior, valga decir, no fué desconocido en la ampliación de la declaración y más bien sí corroborado por otras pruebas. (Subrayado nuestro)

Todo ello guarda una perfecta armonía con lo expuesto por la señora Yanet Dionisio Aya, administradora de Concentrados del Norte, respecto a la conducta de negativa de venta de los productos por parte de Gabrica, quien manifestó:

"PREGUNTA 13: Podría explicar a este despacho, la expresión utilizada por usted en la queja formulada a esta entidad cuando manifiesta ' si bien tenemos entendido que uno fija sus precios y estima su margen de utilidad de acuerdo con las necesidades del negocio, no entendemos por qué la negativa de este proveedor en seguirnos atendiendo...', lo cual implicaba dígame si no es cierto,

¹³ Queja presentada por la señora Yanet Dionisio Aya, radicada bajo el número 01098823 del 19 de noviembre de 2001, obrante a folios 190 a 191 del expediente radicado bajo número 01098823.

¹⁴ Ver declaración obrante a folios 170 a 172 del expediente radicado bajo número 01098823.

Por la cual se resuelve un recurso

que no tenían la potestad de fijar libremente los precios de venta a dichos productos, se le pone de presente el referido documento obrante a folios 190 y 191 del expediente?

RESPUESTA: Gabrica insistía en que nosotros teníamos que vender a precio público, lo cual nosotros no hacíamos. Tomábamos el precio de lista sacábamos los descuentos y fijábamos nuestro margen, eso era lo que yo quería decir en la queja.

PREGUNTA 14: Manifiesta usted en respuesta anterior 'que Gabrica insistía en que nosotros teníamos que vender a precio público' podría usted ilustrar al despacho sobre qué implicaba dicha insistencia?

RESPUESTA: Que teníamos que vender al precio de lista público que ellos nos entregaban.

PREGUNTA 15: Podría usted indicar al despacho nuevamente, si el no seguir la política de vender a precio público que Gabrica les exigía para la venta de sus productos, trajo alguna consecuencia para concentrados del norte?

RESPUESTA: Se terminó la relación comercial con Gabrica".¹⁵ (Subrayado nuestro)

En este contexto, se evidenció una retaliación por parte de Gabrica en contra de la política de precios seguida por Concentrados del Norte, conducta que a la luz del precepto que se analiza, supone la realización de una práctica comercial restrictiva.

Ahora bien, aunque fueron aducidas otras causas a la decisión de no continuar con el despacho de mercancías a Concentrados del Norte, tales como las quejas por mala recomendación de productos y la falta de atención veterinaria, es preciso señalar que no se evidencian pruebas que la respalden, punto este sobre el cual volveremos más adelante.

De esta forma, este Despacho considera que los supuestos mencionados se enmarcaron en la relación de Gabrica y Concentrados del Norte y que los mismos guardan una relación estrecha, pues en primer término se presenta un influenciación y posteriormente la negativa de venta, tal y como se concluyera en la resolución impugnada al establecer " *En este contexto, se tiene que los actos de influenciación y los de negativa a la venta que han sido estudiados se encuentran vinculados estrechamente, como quiera que la negativa aludida fue precisamente la respuesta que diera Gabrica al no acatamiento de Concentrados del Norte a la influencia ejercida. Así, existe una relación causal entre un comportamiento y otro, donde la negativa a la venta estuvo precedida de los actos de influenciación ya descritos*".

2 El acto de influenciación

En la resolución de sanción se precisó el alcance del verbo rector que compone el numeral 2 del artículo 48 del Decreto 2153, al indicar que " (...)la influencia, en la manera que la contempla el numeral 2° del artículo 48, consiste en la conducta que se despliega con el ánimo de alterar o siquiera incidir en el parecer de otro, no para que fije un precio cualquiera sino para que aumente el que ya tiene o para que desista de su intención de rebajarlo, y que por las circunstancias que la preceden o que la rodean lleva implícito, cuando no explícito, un interés de quien la ejerce que permite vislumbrar una respuesta a la manera en que sea acogido (...)

Sin embargo, la posición asumida por la apoderada de los investigados se sustenta básicamente sobre el postulado según el cual, para que exista una influencia anticompetitiva sobre precios, se debe tener en cuenta que "no cualquier acto o conducta, puede calificarse como un acto de 'influencia'". Para tal propósito, trae a colación la definición dada por el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, respecto de la palabra influencia y la interpretación dada por la

¹⁵ Ver declaración de la señora Nubia Yanet Dionisio Aya, obrante a folios 2137 a 2142 del expediente radicado bajo el número 01098823.

Por la cual se resuelve un recurso

Honorable Corte Constitucional en la jurisprudencia radicada bajo el número T-515-92, para así concluir que *"el acto de influencia debe estar revestido de unas especiales condiciones para que pueda tener la naturaleza de tal, es decir, debe tener la posibilidad real, actual, eficiente e idónea de disponer de medios que permitan inclinar su voluntad"*.

Así las cosas, debemos comenzar por analizar cada uno de los apartes que conforman la providencia referida por la impugnante, haciendo especial énfasis en el ámbito de aplicación de las normas vulneradas, los derechos objeto de protección y en general el contexto sobre el cual se llevó a cabo el análisis de la Corte Constitucional.

Bajo esta premisa, es claro para este Despacho que el pronunciamiento referido corresponde a una acción de tutela, en la cual se busca proteger el derecho a la educación que según el tutelado le estaría siendo desconocido por un establecimiento de educación superior, en la cual los puntos analizados se circunscriben al análisis de los siguientes argumentos: El carácter taxativo de las causales de impedimento, los derechos, deberes y obligaciones del estudiante, el argumento de "influencia" y las situaciones consumadas.

En este contexto, la alta corporación hace una aproximación a lo que puede entenderse como *"ejercer influencia sobre un individuo o colectividad"*, para luego concluir que *"No parece a la Corte que revista seriedad el argumento, pues el efecto de las decisiones adoptadas no se produjo fuera sino dentro de la institución universitaria, razón por la cual no era necesario ejercer ese supuesto poder sobre la sociedad colombiana para aplicar los reglamentos internos del plantel. Pero, por otra parte, el sujeto pasivo de la influencia alegada es del todo indeterminado y ningún sentido tenía ella, tal como se presenta por el actor, para el objeto en el cual fue presuntamente utilizada"*

De conformidad con lo expuesto, es preciso que se tenga en cuenta que el argumento expuesto por la Corte Constitucional, respecto de la interpretación del *"hecho de ejercer influencia"*, fue concebido como parte integral de un pronunciamiento judicial en el que se estaba amparando el derecho fundamental de la educación, todo ello circunscrito al procedimiento de la acción de tutela que no se interrelaciona con las normas de libre competencia.

Así, aunque muy respetuosas las consideraciones de la honorable Corte Constitucional, no puede perderse de vista el contexto dentro del cual se produjeron, pues lo contrario llevaría a darles un alcance e interpretación distinto al que se quiso.

Para esta Entidad, el numeral 2° del artículo 48 del citado Decreto 2153 contiene un tipo de *"conducta"*, por lo que no precisa de un resultado específico para su configuración. Dado que las normas sobre libre competencia poseen un connotado carácter preventivo, sería un contrasentido tener que esperar a que se produzca un resultado nocivo para el mercado para poder adecuar la infracción, pues ello llevaría a que el Estado inerte, viera como se distorsiona al mercado sin poder intervenir, cuando se trata justamente de lograr lo contrario.

Ahora bien, la ley no ha establecido un catálogo de comportamientos de influenciación, luego su análisis debe hacerse atendiendo las condiciones y circunstancias particulares que rodean cada actuación. Fue así como en el caso *sub examine*, pudo concluirse que el comportamiento ejercido por Gabrica resultaba idóneo para influenciar a la empresa denunciante, pues como se mencionó en el acto impugnado *"... la condición de importador exclusivo que tenía Gabrica y de proveedor de los mismos,¹⁶ le conferían una capacidad suficiente para incidir en las determinaciones de Concentrados*

¹⁶ En declaración de la señora Mónica Alhach Salom representante legal de Gabrica, frente a la pregunta *"Tienen ustedes contratos de exclusividad con empresas extranjeras para la importación de algunos de estos productos"*

Por la cual se resuelve un recurso

del Norte, que de no acatar sus observaciones se vería expuesta a la negativa de venta, como en efecto sucedió...

En consecuencia, los argumentos esgrimidos por la recurrente frente a este punto no resultan de recibo, pues la interpretación de la que parte sobre el verbo rector, se hace bajo un contexto diverso al que compone el numeral 2° del artículo 48, lo cual no armoniza con la interpretación sistemática que debe darse a la norma en mención.¹⁷

3 Sugerir Vs. Influnciar

Tal y como se explicó en la resolución de sanción, existe una diferencia entre "sugerir" un precio e "influnciar" a alguien sobre como debe fijarlo, frente a lo cual se concluyó que "...la sugerencia estriba en la recomendación, casi siempre en beneficio de quien la recibe, para que adopte un precio cualquiera, al paso que la influencia, en la manera que la contempla el numeral 2° del artículo 48, consiste en la conducta que se despliega con el ánimo de alterar o siquiera incidir en el parecer de otro, no para que fije un precio cualquiera sino para que aumente el que ya tiene o para que desista de su intención de rebajarlo, y que por las circunstancias que la preceden o que la rodean lleva implícito, cuando no explícito, un interés de quien la ejerce que permite vislumbrar una respuesta a la manera en que sea acogido".

Igualmente se explicó que lo restrictivo era "el comportamiento que está dirigido a irrumpir en la capacidad decisoria de otro agente económico, pues tal circunstancia subyace como una amenaza para la libertad que tienen las empresas de participar libremente en los mercados, toda vez que el precio constituye un herramienta vital dentro de sus políticas comerciales y un instrumento de información general para el mercado"

Aunque la impugnante ha manifestado que la política de precios era del resorte exclusivo de cada distribuidor, y que en esa medida solo sugería precios, la situación que se pudo evidenciar fué bien distinta, pues no se explica cómo la simple inobservancia de una sugerencia pueda devenir en una ruptura de las relaciones comerciales. De esta forma, el argumento expuesto por la apoderada de los investigados está llamado a no prosperar, toda vez que durante la presente actuación administrativa se probó que el verdadero propósito perseguido por Gabrica, era que Concentrados del Norte elevara los precios de los productos al mismo umbral de sus demás clientes, dadas las quejas que éstos últimos habían presentado acerca del comportamiento comercial seguido por la denunciante.

4 Relación causal

La impugnante no desconoce que tenía establecida una política de precios para sus distribuidores, a través de la cual estableció un margen de rentabilidad del 20%, ni que en su momento le exigió a Concentrados del Norte nivelar sus descuentos a este porcentaje. Tampoco se ha negado que Gabrica dejó de despachar sus productos a Concentrados del Norte en la época analizada. No obstante, se aduce que las anteriores circunstancias obedecieron al carácter especializado de las

respondió "Si tenemos para Hill's, Holliday y Total Max". Ver folios 170 a 173 del expediente radicado bajo número 01098823.

¹⁷ Sobre el punto se ha sostenido: "El método sistemático parte de la concepción filosófica según la cual el derecho constituye un sistema, y solamente bajo la perspectiva de entenderlo como tal puede el jurista aproximarse a su conocimiento, de tal manera que la norma debe ser comprendida como una parte de ese sistema y debe ser interpretada, para aplicarla a los casos concretos, teniendo en cuenta su funcionalidad dentro del mismo". GIRALDO ANGEL, Jaime. Metodología y Técnica de la Investigación Jurídica. Séptima Edición. Ediciones librería del Profesional. Año 1998.

Por la cual se resuelve un recurso

marcas que comercializa la empresa sancionada y, no a una retaliación en contra de Concentrados del Norte, por la política de precios que tenía implementada.

De esto modo, aunque se acepta que existió una negativa a la venta por parte de Gabrica hacia Concentrados del Norte, se discrepa de los motivos que la precedieron, pues para la empresa sancionada fue, en resumen, la ausencia de asistencia especializada en la venta de sus productos la causa que verdaderamente llevó a que no se volviera a vender a Concentrados del Norte. Sin embargo, valga resaltar que dentro de la actuación adelantada brillan por su ausencia, las pruebas que respalden las justificaciones esgrimidas.

En efecto, aunque se tiene que los productos de las marcas Hill's, Holliday y Total Max son especializados por el segmento al que están dirigidos,¹⁸ no quedó probado que su venta deba realizarse forzosamente bajo prescripción médica. Ni siquiera se demostró que posean componentes o contraindicaciones capaces de poner en riesgo la salud de los animales e incluso de llegar a ocasionarles la muerte. Pero aún asumiendo que la prescripción médica en los productos de Gabrica fuera necesaria, no se estableció que Concentrados del Norte procediera a su venta sin exigir una fórmula o receta de un médico veterinario.

Siendo necesaria la asistencia técnica en la venta de estos productos, como lo afirma la impugnante, sería de esperarse que así lo hicieran saber a sus distribuidores al inicio de la relación. Pero como se afirmara en la resolución 8310, en el formato de condiciones comerciales que tiene establecido Gabrica no se hace ninguna mención a este respecto. No hay ni siquiera un principio de prueba por escrito del que pueda inferirse que Gabrica le haya llamado la atención a la denunciante y advertido de las consecuencias de no contar con asistencia técnica en la venta de sus productos. Pero incluso, tampoco se probó que los otros clientes de Gabrica sí contaran con la presencia permanente de médicos veterinarios en sus establecimientos.

Pero lo más importante, Gabrica acepta que Concentrados del Norte sí contaba con la presencia de médicos veterinarios. Así lo reconoce la propia impugnante cuando afirma en su escrito, "*...que lo que quería el propietario del establecimiento de comercio Concentrados del Norte en la audiencia de conciliación era una disculpa por parte de Gabrica porque el sintió que se les había llamado no profesionales a sus veterinarios...*". De manera, pues, que para Gabrica la empresa denunciante sí contaba con médicos veterinarios, y, en esa medida, estaba en condiciones de prestar asistencia especializada a la venta de sus productos. (Subrayado nuestro)

Así las cosas, la relación causal pretendida por la impugnante se rompe por completo, en tanto está basada en afirmaciones huérfanas de medio probatorio que las respalden.

Finalmente, debemos enfatizar en que lo pretendido por esta Entidad es que se dé cumplimiento a las normas sobre la libre competencia, especialmente las analizadas durante esta actuación administrativa. Por consiguiente, no se trata de cuestionar las políticas comerciales de las empresas vinculadas a la investigación.

5 El principio de unidad de la prueba

Son fuertes las bases probatorias sobre las cuales se fundamentó la decisión final, todo lo cual la caracteriza por haber seguido de manera precisa los principios constitucionales de legalidad y del debido proceso. Sobre este postulado, es que se llevó a cabo el proceso de adecuación típica de las conductas objeto de estudio y los supuestos de hecho que configuran las normas infringidas.

Es importante señalar que el artículo 187 del Código de Procedimiento Civil, consagra que "*Las pruebas deberán ser apreciadas en conjunto, de acuerdo con las reglas de la sana crítica, sin*

¹⁸ Dueños de mascotas con capacidad de compra.

Por la cual se resuelve un recurso

perjuicio de las solemnidades prescritas por la ley sustancial para la existencia o validez de ciertos actos. (...).

"El juez expondrá siempre razonadamente el mérito que le asigne a cada prueba"

Sobre el tema ha sostenido la doctrina que *"(...) en efecto no solo se recauda o aporta una prueba, sino que es normal que aparezcan varias, inclusive de la misma especie; en todos esos casos la necesidad de estudiar la prueba como un todo, salta a la vista, estudio que se debe hacer buscando las concordancias y divergencias, a fin de lograr el propósito indicado (...)"*.¹⁹

En este contexto, queda claro que las conclusiones sobre las cuales se edificó la resolución de sanción tienen como punto de partida exclusivo la relación entre Gabrica y Concentrados del Norte, tal como quedó enmarcada en la resolución de apertura, no entre Gabrica y sus demás clientes, pues el comportamiento anticompetitivo solo atañe respecto de Concentrados del Norte. Para este Despacho la confluencia de lo manifestado por Concentrados del Norte en la denuncia y posteriormente reafirmado por su administradora, encuentra plena relación con las declaraciones de la representante legal de Gabrica y su Jefe de Ventas, al igual que con las comunicaciones de diversos clientes aportadas al expediente, ya que todo ello apuntala a que efectivamente se presentaron de manera estrecha los actos de influenciación y los de negativa a la venta que han sido analizados suficientemente.

Por manera que todas las pruebas fueron valoradas en su conjunto bajo los lineamientos previstos por la ley, es decir, de acuerdo con las reglas de la sana crítica.²⁰ A este respecto se ha sostenido que *"la convicción del juez debe haberse formado, libremente, teniendo en cuenta los hechos aportados al proceso por los medios probatorios y de acuerdo con las reglas de la sana crítica"*.²¹

Bajo esta premisa, la decisión adoptada por este Despacho se erige en una comunidad probatoria, de la que participaron los investigados desde el momento mismo en que se les corrió traslado de la resolución de apertura para que aportaran y solicitaran las pruebas que pretendían hacer valer en su causa propia, como efectivamente hicieron.²²

Por lo expuesto, no compartimos las conclusiones de la recurrente cuando afirma *"...no puede la Superintendencia de Industria y Comercio basarse únicamente en una frase del testimonio de la denunciante, sin analizar íntegramente la totalidad del mismo, para concluir que Gabrica S.A. ejerció actos de influencia"*, pues olvida la apoderada que la conclusión dada por este Despacho, respecto de la conducta tipificada en el numeral 2º y 3º del artículo 48 del Decreto 2153 de 1992, no tuvo como único fundamento probatorio la declaración de la señora Yaneth Dionisio Aya.

Finalmente, es preciso señalar que lo declarado por los demás distribuidores frente a si Gabrica los influenciaba o no en sus precios, carece de relevancia al momento de establecer la adecuación a la

¹⁹ PARRA QUIJANO Jairo. Manual de Derecho Probatorio. Ediciones Librería del Profesional. Décima Segunda Edición. 2002. Páginas 7 a 8.

²⁰ De acuerdo con el artículo 187 del código de procedimiento civil, *"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"*

²¹ PARRA QUIJANO, Jairo. "Manual de Derecho Probatorio", Ediciones librería el Profesional, Bogotá, 1995, pág. 6.

²² Dentro del procedimiento contenido en inciso 2º del artículo 52 del decreto 2153 de 1992, aplicable a investigaciones por prácticas comerciales restrictivas, se establece que *"cuando se ordene abrir una investigación, se notificará personalmente al investigado para que solicite o aporte las pruebas que pretende hacer valer. Durante la investigación se practicarán las pruebas solicitadas y las que el funcionario competente considere procedentes"*.

Por la cual se resuelve un recurso

norma pues, como se mencionó, la sanción impuesta tuvo como fundamento la influencia, seguida de la negativa a la venta, por parte de Gabrica hacia Concentrados del Norte. En esta medida, lo esgrimido carece de relación frente al marco fáctico definido.

6 Proporcionalidad de la sanción

La vulneración del derecho a la libre competencia consagrado en el artículo 333 de la Carta Política a través de la realización de una práctica comercial restrictiva, conlleva a que el Estado, quien tiene a su cargo la dirección general de la economía, deba reprimir este tipo de comportamientos que soslayan el Orden Jurídico y atentan contra ese derecho "de todos" de acceder y percibir los beneficios de un esquema de libre mercado.

Al respecto, ha expresado la Corte Constitucional que *"En particular, la administración ejerce una potestad sancionadora propia, la cual constituye una importantísima manifestación de poder jurídico que es necesaria para el adecuado cumplimiento de sus funciones y la realización de sus fines. Se trata de una potestad que se ejercita a partir de la vulneración o perturbación de reglas preestablecidas, pero que no obstante ese contenido represivo presenta una cierta finalidad preventiva en el simple hecho de proponer un cuadro sancionador, junto al conjunto de prescripciones de una norma, lo cual implica una amenaza latente para quien sin atender pacífica y voluntariamente al cumplimiento de tales prescripciones las infringe deliberadamente"*.²³

En este preciso contexto, se tiene entonces que el Decreto 2153 de 1992 invistió al Superintendente de Industria y Comercio de potestad sancionadora en relación a las conductas contrarias a la libre competencia.²⁴ Siendo así como en el caso concreto, habiendo establecido la responsabilidad de la empresa Gabrica y de su representante legal por la infracción a los numerales 2º y 3º del artículo 48 ibídem, se ejercieron las atribuciones que confieren los numerales 15 y 16 del artículo 4º ibídem, para imponer a la primera una multa por valor de \$76.611.644.00 y a su representante legal una multa por un valor de \$13.519.701.00.

En todo caso, no puede perderse de vista que el Superintendente de Industria y Comercio se encuentra facultado para imponer multas hasta por 2.000 salarios mínimos legales vigentes, por violación de las normas sobre promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas, que equivalen a \$ 664.000.000 para las empresas infractoras y \$ 99.600.000 para los representantes legales.²⁵ De esto modo, tendríamos entonces que las sanciones impuestas a través de la resolución 8310, no alcanzan siquiera al 11.80% de la multa máxima legal que se puede imponer y, en todo caso, si se comparara con otros componentes financieros de la empresa para el año 2001, se tendría que dicha sanción sería equivalente:

- al 2.58% de las ventas netas, o
- al 7.20% del total de activos de la compañía, o

²³ Corte Constitucional; sentencia C 597 de 1996 MP Alejandro Martínez Caballero.

²⁴ De acuerdo con el artículo 44 del decreto 2153 de 1992, *"La Superintendencia de Industria y Comercio continuará ejerciendo las funciones relacionadas con el cumplimiento de las normas sobre promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas consagradas en la Ley 155 de 1959 y disposiciones complementarias, para lo cual podrá imponer las medidas correspondientes cuando se produzcan actos o acuerdos contrarios a la libre competencia o que constituyan abuso de la posición dominante"*. En este sentido, los numerales 15 y 16 del artículo 4 del decreto 2153 de 1992, facultan expresamente al Superintendente de Industria y Comercio para sancionar a las empresas y personas que infrinjan las normas sobre promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas.

²⁵ Véase Decreto 2153 de 1992, artículo 4, número 15 y 16.

Por la cual se resuelve un recurso

- al 9.89% del aumento en ventas netas entre los años 2001 y 2002.

El análisis de las cifras anteriormente mencionadas pone de manifiesto una proporcionalidad en la sanción impuesta.

En línea con lo anterior, cabe agregar que para determinar el monto de la sanción impuesta a los investigados, se tuvieron en cuenta, entre otros, los siguientes factores: el carácter de importador exclusivo de esta línea de productos, lo que le confiere a Gabrica un poder de mercado, especialmente, frente a sus distribuidores; así mismo se tuvo en cuenta que la conducta ejercida sobre la empresa denunciante generaba un efecto disuasorio para los distribuidores que pretendieran competir con el precio de los productos y que el comportamiento investigado, dio lugar a la vulneración de dos preceptos jurídicos independientes, en forma sucesiva. .

Así las cosas, tanto el carácter de la sanción como la tasación de la misma no estuvieron huérfanas de sustentación, en cuanto los criterios y factores tenidos en cuenta para el efecto quedaron plasmados en el punto 4 de la resolución que está siendo impugnada.²⁶ Por consiguiente, no acepta esta Superintendencia los razonamientos efectuados por la doctora Pineda cuando hace alusión al concepto de razonabilidad, proporcionabilidad y motivación, ya que existe plena relación entre las conductas realizadas, las multas impuestas y la sanción impuesta.

Con fundamento en las anteriores consideraciones este Despacho,

RESUELVE:

ARTICULO PRIMERO: Confirmar en todas sus partes la decisión contenida en la resolución 8310 de 2003.

ARTICULO SEGUNDO: Notifíquese personalmente el contenido de la presente resolución a la doctora MARCELA CASTRO PINEDA apoderada de GABRICA S.A. y de Mónica Alhach Salom, o a quien haga sus veces, entregándole copia de la presente e informándole que contra la misma no procede recurso alguno por encontrarse agotada la vía gubernativa.

NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE

Dada en Bogotá D. C., a los 11 JUN. 2003

El Superintendente de Industria y Comercio,

JAIRO ROBIO ESCOBAR

²⁶ En el numeral 4 de la resolución 8310 de 2003, se estableció: "Ahora bien, para el caso concreto es preciso tener en cuenta que las conductas objeto de estudio, fueron ejecutadas y desarrolladas por GABRICA al haber realizado actos de influenciación sobre Concentrados del Norte, para que incrementara los precios de venta de los productos por ella suministrados, pretendiendo que fueran iguales a los establecidos en las listas de precios entregadas por la empresa en mención, y que eran acogidos por los demás distribuidores. Así mismo, se estableció que GABRICA ante la renuencia de Concentrados del Norte de incrementar los precios de venta al público, decidió negarse a seguirle despachando sus productos".

"Del mismo modo, debe observarse que la conducta desplegada venía ejecutándose desde tiempo atrás por la empresa investigada, y que la misma confluía en una paridad de precios en sus productos por parte de sus más de 600 clientes".

Por la cual se resuelve un recurso

Notificaciones:

Doctora
MARCELA CASTRO PINEDA
C. C. No 52.249.168 de Bogotá
Apoderada
GABRICA S.A.
Carrera 7 No 71 – 52 Oficina 1502 Torre B
Ciudad