

ANEXO NO. 1

**MANUAL DE CUMPLIMIENTO DE NORMAS DE COMPETENCIA Y
COMPETENCIA DESLEAL**

Tabla de contenido

1. Introducción
2. Indicaciones generales
3. Prohibiciones en materia de competencia
 - Acuerdos contrarios a la libre competencia
 - Actos contrarios a la libre competencia
 - Abuso de la posición de dominio
4. Mantenimiento de precios de reventa y precios sugeridos
5. Integraciones empresariales
6. Sanciones por incumplimiento de las normas de competencia
7. Programa de beneficios por colaboración
8. Competencia desleal
 - Información Confidencial
9. Recomendaciones
 - Relaciones con competidores
 - Asociaciones y gremios
 - Relaciones con distribuidores y clientes
10. Qué hacer en caso de recibir una visita de la SIC
11. Sanciones por incumplimiento de lo establecido en este manual
12. Personas encargadas y contacto

1. Introducción

En Colombia, como en prácticamente todos los mercados del mundo, la libre competencia es la base fundamental del sistema económico. Su objetivo es conseguir la formación de precios a partir de la calidad y satisfacción generada por los productos y servicios ofrecidos en el mercado, teniendo en cuenta que es la libre interacción entre oferta y demanda la que forma los precios.

Este sistema, en últimas, genera mayor eficiencia, impulsando a los oferentes a desarrollar mejores productos para los consumidores, consiguiendo así clientela y aumentando sus ventas. Así, la constante mejora de los productos y servicios que se ofrecen en el mercado redundan en crecimiento y desarrollo económico.

Teniendo esos objetivos en cuenta, las normas del derecho de la competencia buscan proteger el sistema competitivo, al prohibir y sancionar aquellos comportamientos que falseen u obstruyan la libre competencia económica en el mercado. El incumplimiento de las normas de competencia acarrea no sólo sanciones económicas, sino también una imagen negativa para el Grupo y los funcionarios involucrados.

Por estas razones es que el Grupo considera de vital importancia que sus funcionarios y empleados conozcan plenamente la normativa de competencia, para evitar incurrir en conductas que generen perjuicios económicos y reputacionales. La adopción de este manual de cumplimiento de normas de competencia demuestra el compromiso del Grupo Orbis frente al acatamiento de lo establecido en la normativa de competencia, para disminuir la posibilidad de incurrir en conductas sancionadas por la ley en la actividad comercial desarrollada. En este sentido los trabajadores deben comprometerse en el acatamiento de lo dispuesto en el presente manual, no solo para evitar incurrir en sanciones pecuniarias por parte de la autoridad, sino también para evitar incurrir en sanciones disciplinarias al interior de la compañía que podrían llegar a constituirse como una falta grave dentro de la relación laboral.

2. Indicaciones Generales

Es objetivo y compromiso del Grupo acatar las normas de competencia. Por tal motivo, todos los empleados, agentes y personas vinculadas a la misma deben seguir estrictamente los parámetros y reglas contenidas en este manual. Es responsabilidad de todos identificar los riesgos, informar sobre posibles problemas y respetar las normas.

Este manual contiene una serie de elementos que les permitirán a los empleados y agentes del Grupo conocer que se debe hacer para asegurar el cumplimiento de las normas en materia de protección de la libre competencia. En la medida en que ésta es un área compleja y teniendo en cuenta que este manual, por comprensivo que sea, no contiene todas las respuestas derivadas del día a día, es preciso que ante cualquier duda se contacte con el responsable de la empresa o con el abogado externo.

Siempre tenga en mente que la competencia vigorosa es buena no sólo para el Grupo Orbis, sino en general para los consumidores.

3. Prohibiciones en materia de competencia

En Colombia, la normativa de competencia se encuentra en la Ley 155 de 1959, en el Decreto 2153 de 1992, en la Ley 256 de 1996 y en la Ley 1340 de 2009.

Las normas de competencia prohíben tanto las conductas ejecutadas en concertación con competidores u otros agentes del mercado (acuerdos contrarios a la libre competencia) así como las conductas ejecutadas por una sola compañía (actos anticompetitivos y abuso de la posición de dominio). También fijan reglas especiales con respecto a las integraciones entre compañías y sobre competencia desleal.

Cuando quiera que cualquier empleado o funcionario del Grupo tenga conocimiento de la existencia de una conducta anticompetitiva, o que sospeche de su ocurrencia, debe contactar inmediatamente al área legal de la respectiva compañía.

Acuerdos contrarios a la libre competencia

La ley prohíbe los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado.

La definición de “acuerdo” contenida en la ley incluye *“todo contrato, convenio, concertación, práctica concertada o conscientemente paralela entre dos o más empresas”*¹. A partir de esta definición se concluye que un acuerdo ilegal en materia de competencia:

- NO debe constar por escrito, puede ser puramente verbal;
- NO debe ser legalmente vinculante, basta con que sea un “pacto de caballeros”;
- NO debe ser formal, bastan los entendimientos informales y prácticas concertadas.

Además, no se necesita que hayan sido respetados por las partes ni que causen un daño a los consumidores o al mercado.

La ley de competencia contiene un listado de acuerdos que se entienden ilegales. Sin embargo, cualquier otro acuerdo que no se encuentre listado pero que tenga el objeto o el efecto de afectar la libre competencia será considerado ilegal y sancionado por la autoridad.

Acuerdos considerados anticompetitivos:

¹ Artículo 45 del Decreto 2153 de 1992

a. Acuerdos de fijación de precios.

Se prohíbe la fijación directa o indirecta de precios. Los precios deben formarse libremente, y cada compañía del mercado debe fijar los suyos independientemente.

La fijación de precios no sólo prohíbe acordar la suma que se cobrará por un producto o servicio, sino cualquier otro acuerdo que evite que éste sea fijado independientemente (pactos de rangos mínimos y máximos, porcentajes de descuentos, fórmulas para su cálculo, etc.).

Los acuerdos de fijación de precios con distribuidores o comercializadores (“acuerdos verticales de precios”) también están incluidos dentro de esta categoría, por lo que también están prohibidos.

b. Acuerdos discriminatorios.

Están prohibidos los acuerdos que fijen condiciones discriminatorias para con clientes y/o distribuidores.

c. Acuerdos de repartición de mercados.

También están prohibidos por la ley los acuerdos que busquen o logren repartir el mercado entre competidores. Los acuerdos de “respeto de zonas” o “respeto de clientes” se encuadran en este tipo de acuerdos.

d. Acuerdos de fijación de cuotas de producción.

e. Acuerdos de asignación, repartición o limitación de fuentes de abastecimiento de insumos productivos.

f. Acuerdos de limitación de desarrollos técnicos.

g. Acuerdos donde se limite la adquisición de un bien o servicio a la adquisición de otro que no hace parte del negocio principal.

Esta conducta se conoce como “venta atada”, donde un cliente o distribuidor no puede adquirir un bien o servicio si no adquiere otro diferente que no hace parte integral del negocio original. Si el bien o servicio adicional debe necesariamente ser adquirido con el primero, la conducta no es ilegal. Pero sí lo será si el consumidor o distribuidor puede adquirirlos por separado y es forzado a adquirirlos conjuntamente.

- h. Acuerdos donde se pacte abstenerse de producir un bien o servicio, o afectar sus niveles de producción.
- i. Acuerdos de colusión en licitaciones o concursos.

Es ilegal cualquier acuerdo en el marco de una licitación o concurso que busque falsear la competencia en el proceso de selección, mediante presentación de ofertas irrisorias, discusión de términos o cualquiera otra estrategia que predetermine o altere el resultado del proceso.

Además, a partir de la Ley 1474 de 2011 (Estatuto Anticorrupción) la colusión en licitaciones públicas es un delito que acarrea prisión por un término de 6 a 12 años, multas de entre 200 y 1000 salarios mínimos mensuales vigentes (SMMLV) e inhabilidad para contratar con el Estado por un periodo de 8 años².

- j. Acuerdos que limiten u obstruyan el acceso a mercados o a canales de comercialización.

Actos contrarios a la libre competencia

La ley de competencia considera ciertos actos como ilegales cuando sean ejecutados en el mercado, sin importar el tamaño, capacidad o participación de la compañía en el mismo.

- a. Infringir las normas de publicidad contenidas en el estatuto de protección del consumidor.
 - Está prohibida la publicidad engañosa.
 - La publicidad de productos nocivos para la salud, se deberá advertir al público de su nocividad y deberá señalar indicaciones para su uso correcto.
 - Los términos de las promociones y ofertas obligan a quien las realice, y deberán ser informadas al consumidor.
- b. Influnciar a una empresa para que suba sus precios o para que desista de bajarlos.
- c. Negarse a vender o prestar servicios a otra compañía, o discriminar en su contra, como retaliación a su política de precios.

Abuso de la posición dominante

² Artículo 27 de la Ley 1474 de 2011

El segundo tipo de conductas unilaterales castigadas por la ley de competencia es el abuso de la posición de dominio en el mercado. La ley entiende que una compañía goza de tal posición cuando puede *“determinar, directa o indirectamente, las condiciones del mercado”*³.

Para determinar si una empresa tiene posición de dominio es necesario analizar todas las condiciones del mercado, no sólo la participación en el mismo. Así, se debe estudiar el tamaño de los competidores, quiénes son los clientes, la facilidad o dificultad de ingresar a ese mercado, la existencia de productos sustitutos, etc. No obstante, entre mayor sea la participación de mercado de la compañía, más probable que haya posición de dominio. Sin embargo, si tiene dudas de si la empresa tiene o no posición de dominio en el mercado consulte primero con el área legal de su respectiva compañía.

Es importante aclarar que la ley no prohíbe que existan compañías con posición de dominio en el mercado, pues esto no es ilegal. Sin embargo sí consagra algunas conductas que son ilegales cuando las ejecuta un agente que abusa de tal posición. Constituyen abuso de la posición de dominio:

- a. La disminución de precios por debajo de los costos de producción con el objeto de eliminar o evitar la entrada de competidores (“precios predatorios”).
- b. La aplicación de condiciones discriminatorias a clientes o distribuidores que se encuentren en condiciones análogas.
- c. Las ventas atadas en las que se subordine el suministro de un producto a la aceptación de obligaciones adicionales que por su naturaleza no constituirían el objeto del negocio.
- d. Las ventas realizadas a un cliente en condiciones diferentes a las ofrecidas a otro, cuando con esto se busque eliminar o disminuir la competencia en el mercado.
- e. Vender o prestar servicios en una parte del territorio colombiano a un precio diferente al ofrecido en otro lugar cuando no haya justificación para tal diferenciación.
- f. Obstruir o impedir el acceso a mercados o a canales de comercialización.

4. Mantenimiento de precios de reventa y precios sugeridos

Como se mencionó antes en este manual, la ley prohíbe cualquier acuerdo acerca de precios tanto entre competidores como entre un productor y sus distribuidores. Por ello, una compañía no

³ Artículo 45 del Decreto 2153 de 1992

puede acordar con el distribuidor el precio al que éste venderá los productos a sus clientes. El distribuidor es libre de elegir el precio al que vende sus productos, sin que el productor pueda ejercer presión o retaliación alguna.

La ley colombiana sí permite que el productor sugiera un precio a sus distribuidores. Sin embargo, la aceptación de la sugerencia por parte del distribuidor es completamente voluntaria. No puede existir ninguna amenaza, retaliación o consecuencia negativa para el distribuidor si decide no seguir los precios sugeridos.

5. Integraciones empresariales

Las normas de competencia fijan un régimen especial para las integraciones entre compañías que tengan presencia en el mercado colombiano. Este régimen tiene como objetivo controlar las operaciones de manera que se pueda asegurar que seguirá existiendo competencia en el mercado.

Para la ley de competencia habrá una integración empresarial cuando quiera que dos compañías independientes dejen de actuar de tal manera y pasen a estar bajo el control de una misma compañía, independientemente de la forma jurídica del negocio (fusiones, compra de activos, transferencia de acciones, etc.). La integración será *horizontal* cuando las empresas a integrarse sean competidoras en un mercado, y *vertical* cuando hagan parte de la misma cadena de valor.

La ley define el control como “[!]a posibilidad de influenciar directa o indirectamente la política empresarial, la iniciación o terminación de la actividad de la empresa, la variación de la actividad de la que se dedica la empresa o la disposición de los bienes o derechos esenciales para el desarrollo de la actividad de la empresa.”⁴

No obstante, lo anterior, la ley fija unos límites a partir de los cuales una integración empresarial debe ser informada a la SIC. Deben informarse las operaciones cuando se cumpla una de las siguientes condiciones:

- Las empresas intervinientes tuvieron, individualmente o en conjunto, ingresos operacionales en el año fiscal anterior a la operación por un valor igual o superior a 100.000 SMMLV (para 2014, \$61.600.000.000), o
- Las empresas intervinientes tuvieron, individualmente o en conjunto, activos totales en el año fiscal anterior a la operación por un valor igual o superior a 100.000 SMMLV (para 2014, \$61.600.000.000).

⁴ Artículo 45 del Decreto 2153 de 1992

De cumplirse lo anterior, las intervinientes deben informar a la Superintendencia de Industria y Comercio (“SIC”) sobre la operación antes de llevarla a cabo. No informar, o cerrar la operación antes de obtener autorización, es una falta al régimen de competencia que acarrea multas e, incluso, la reversión de la operación realizada.

Sin embargo, cuando las condiciones anteriores se cumplan pero las intervinientes tengan una participación combinada de mercado menor al 20%, se requiere una simple notificación de la operación donde se informe a la SIC sobre la misma. En estos casos no se requiere autorización previa para llevar a cabo la integración, pues ésta se entiende aprobada en la fecha de la notificación.

6. Sanciones por incumplimiento de las normas de competencia

El incumplimiento de las normas de competencia acarrea altas multas tanto para las personas jurídicas como para las personas naturales.

- Para personas jurídicas la multa puede llegar a ser de máximo 100.000 SMMLV (para 2014, \$61.600.000.000) o del 150% del beneficio obtenido a través de la conducta anticompetitiva, si resulta mayor.
- Para personas naturales vinculadas con la comisión de la conducta ilegal la multa puede llegar a ser de máximo 2.000 SMMLV (para 2014, \$1.232.000.000). Está prohibido en la ley que la compañía pague o financie de manera alguna la multa impuesta a una persona natural perteneciente a la misma.

En casos de integraciones empresariales, también puede la SIC ordenar la reversión de la operación.

7. Programa de beneficios por colaboración

La Ley 1340 de 2009 introdujo el programa de beneficios por colaboración. En virtud del mismo, quienes hayan participado en la comisión de una conducta anticompetitiva acudan a la SIC y entreguen pruebas sobre la existencia y funcionamiento de la práctica ilegal obtendrán beneficios y rebajas sobre las sanciones a imponerse.

El que primero acuda y ayude a la SIC en su investigación, recibirá exoneración total de la multa imponible. Quienes acudan después gozarán de reducciones en sus multas.

Es posible aplicar a estos beneficios aún después de que se inicie formalmente una investigación. Sin embargo, no hay beneficio alguno para el promotor o instigador de la conducta anticompetitiva.

8. Competencia desleal

La Ley 256 de 1996 contiene el régimen de competencia desleal en virtud del cual se prohíbe cualquier conducta que sea contraria a la buena fe comercial, los usos honestos en materia industrial, las buenas costumbres mercantiles o que afecte o pueda afectar la libertad de elección de los consumidores⁵.

A partir de esto, la ley enumera algunas conductas que considera desleales, sin perjuicio de que otras conductas no específicamente listadas que contraríen la regla anterior. Entre estas conductas se encuentran:

- a. Explotación de la reputación ajena.
- b. Engaño.
- c. Imitación.
- d. Desviación de la clientela.
- e. Inducción a la ruptura contractual.

Las normas de competencia desleal no prohíben que las compañías atraigan clientes de sus competidores si sus ofertas son mejores. Sin embargo, esta actividad debe realizarse a través de medios transparentes y honestos para que no se entiendan desleales.

En temas de competencia desleal, la SIC tiene facultades judiciales, por lo que actúa como juez en un proceso, no como autoridad administrativa. Hay dos acciones que se pueden interponer ante la SIC:

- Acción declarativa y de condena: A través de ésta, el afectado por una conducta de competencia desleal solicita que se declare la ilegalidad de la conducta, se cese en su ejecución y se indemnizen los perjuicios causados, si los hubiere.
- Acción preventiva o de prohibición: Esta acción busca que no se permita ejecutar una conducta que se va a realizar pero que configuraría una conducta de competencia desleal.

Información confidencial

⁵ Artículo 7 de la Ley 256 de 1996

Es importante tener en cuenta que constituye una conducta prohibida por las normas de competencia desleal la divulgación o explotación de información secreta o confidencial sin autorización de su titular, cuando se tenga conocimiento de la misma legítimamente pero con deber de mantenerla en reserva, o cuando se haya accedido a ella ilegítimamente (a través de espionaje, por ejemplo).

Para que cierta información sea considerada como confidencial se requiere:

- Que la información sea secreta y que no sea fácilmente accesible,
- Que tenga un valor comercial, y
- Que se hayan adoptado medidas razonables para mantenerla en secreto.

9. Recomendaciones

Debido a que la comunicación y las relaciones con competidores, distribuidores y clientes son inevitables, se debe ser extremadamente cuidadoso al momento de darse estas comunicaciones. Para evitar que surjan problemas de competencia, se deben seguir las siguientes recomendaciones.

Es de vital importancia tener extremo cuidado al momento de redactar cualquier documento, especialmente cuando se hace en poco tiempo. También se debe ser en extremo cauteloso al momento de sostener conversaciones.

- Evite la ambigüedad.
- Tenga en cuenta que los mensajes o llamadas pueden quedar almacenados en bases de datos.
- Evite palabras y términos sospechosos (“Destruyase después de leer”).
- Evite palabras y términos anticompetitivos (“Monopolio”, “Cartel”, “Dominar el mercado”).
- Evite lenguaje que refleje mala fe (“Sacar del mercado”, “Acabar con la competencia”).
- Asuma siempre que alguien de la autoridad de competencia va a leer lo que usted está escribiendo o a escuchar lo que usted está diciendo.

Relaciones con competidores

La compañía siempre debe competir vigorosamente, buscando siempre ofrecer los mejores productos y servicios a los clientes a los mejores precios.

Las decisiones con respecto a los objetivos y estrategias de la compañía deben ser tomadas de manera independiente.

NUNCA se debe discutir ni acordar con competidores acerca de:

- Precios de los productos,
- Precios y cantidades de compra de materias primas,
- Selección, rechazo y terminación de distribuidores y agentes,
- Repartición de mercados o zonas geográficas,
- Estrategias comunes en licitaciones o concursos.

En caso de estar considerando la posibilidad de concluir cualquier acuerdo con un competidor, siempre consulte primero con el área legal de la compañía, o con el abogado externo.

Además de lo anterior, está prohibido compartir información privilegiada o sensible con los competidores. No se debe aceptar ni entregar ningún tipo de información que la compañía no quisiera que sus competidores, en condiciones normales, conocieran. Por ello, NUNCA comparta información sobre:

- Políticas de producción,
- Costos de producción,
- Políticas de precios,
- Información sobre proveedores,
- Información sobre clientes,
- Estrategias de venta.

En caso de duda sobre si cierta información es sensible o no, consulte primero con el área legal de la compañía, o con el abogado externo, antes de compartirla.

Asociaciones y gremios

A partir de la Ley 1340 de 2009, la SIC tiene la posibilidad de investigar y sancionar participantes del mercado sin importar su forma jurídica, por lo que ha enfocado especialmente a las asociaciones y agremiaciones.

Así, si la SIC encuentra que dentro de una asociación se ha llevado a cabo una conducta ilegal puede sancionar a la asociación misma como persona jurídica, a los directivos de ésta, a las empresas miembro que ejecutaron la conducta o a los empleados de éstas.

Por ello, cuando se vaya a realizar una reunión de una asociación o gremio:

- Solicite conocer la agenda del día y los temas que se van a discutir.
- NUNCA discuta, comparta información sobre, ni acuerde estrategias de ventas, precios, cantidades de producción ni ninguna otra información sensible o confidencial.
- NUNCA reciba información desagregada (donde se vean los datos individuales de cada miembro) ni en tiempo real. Sólo está permitido compartir información agregada e histórica.
- Informe al encargado de la compañía y/o a los abogados externos sobre cualquier tema tratado en la reunión que le genere inquietudes frente a lo contenido en este manual.

En caso de encontrarse en una reunión de este tipo donde se discutan estos temas o se comparta información sensible, exprese inmediatamente su desacuerdo, retírese de la reunión y haga que tal circunstancia conste en un acta o documento.

Si tiene dudas sobre la información que le ofrecen o que usted va a compartir, NO la reciba o comparta, consulte primero con el responsable o con su abogado.

Relaciones con distribuidores y clientes

Consulte siempre con el área legal de la compañía antes de tomar cualquier decisión respecto de:

- Pactos de cláusulas de exclusividad.
- Fijación de incentivos o promociones a ciertos distribuidores o clientes.
- Terminación de contratos con distribuidores o clientes.
- Cambios en las condiciones comerciales.

Utilice siempre la palabra “sugerido” cuando envíe listas de precios a distribuidores.

10. Qué hacer en caso de recibir una visita de la SIC

La SIC tiene la facultad de realizar averiguaciones preliminares e investigaciones por conductas contrarias contra la libre competencia. Además de lo anterior, esta entidad también realiza estudios económicos de cualquier mercado.

Para ejercer estas facultades la SIC puede llevar a cabo visitas administrativas sorpresivas en las instalaciones de cualquier compañía, solicitar información documental e interrogar personas. Tenga en cuenta las siguientes reglas al momento de recibir una visita.

Reglas generales:

- Comuníquese con la persona designada por la compañía y/o con su abogado. Tenga en cuenta que la SIC no está obligada a esperar que los abogados estén presentes para iniciar la visita.
- Reciba a los funcionarios con cordialidad y ofrézcales una bebida.
- Designe a una persona para que atienda la totalidad de la visita. En lo posible que esta persona sea de un cargo medio o alto dentro de la organización y sea la única que mantenga contacto con los funcionarios de la SIC.
- De ser necesario para la recopilación de los documentos e información que solicite la SIC, designe a una o dos personas de nivel medio dentro de la organización, quienes en lo posible no deberán tener mayor contacto con los funcionarios de la SIC ni responder a sus preguntas.
- Disponga de un espacio específico (oficina o sala de juntas) para los funcionarios que realizan la visita.
- En lo posible esta sala u oficina deberá tener un computador disponible para el uso de los funcionarios.
- En lo posible se debe filmar la totalidad de la diligencia. Para esto se debería poner una cámara de grabación en la sala u oficina dispuesta para la SIC.
- Si dentro de la visita los funcionarios solicitan el testimonio de alguna persona concederlo dentro de dicha oficina o sala y grabar esa diligencia también.
- En lo posible los funcionarios de la SIC deben permanecer en ese lugar en todo momento salvo que expresamente soliciten inspeccionar personalmente un computador u oficina.

NO se les puede prohibir salir de la sala u oficina ni se les puede prohibir la inspección física de las instalaciones.

- Si hay planta de producción invite a los funcionarios a que conozcan el proceso de producción dirigida por alguien con conocimiento técnico en la misma.

Reglas dentro de la visita:

- Solicitar a los funcionarios una lista de los documentos que pretenden inspeccionar. Comúnmente estos llevan un borrador del Acta de Visita donde ya tienen una lista de documentos preestablecida.
- Recopilar los documentos y llevarlos a los funcionarios, en lo posible evitar que los funcionarios salgan a acompañar a las personas que están recopilando los documentos.
- Sacar una copia idéntica de todos los documentos que la SIC va a llevar.
- Si los funcionarios solicitan ver el correo electrónico de alguna persona específica, esa persona debe estar presente durante todo el procedimiento. Los funcionarios NO pueden inspeccionar el computador ni el correo de una persona que no esté presente.
- En lo posible, no entrar en discusiones de fondo ni aportar opiniones que no sean solicitadas dentro de una diligencia de testimonio.
- Hay eventos en que los funcionarios de la SIC prefieren hacer preguntas para dejar relatos en el acta sin hacer la diligencia de testimonio bajo la gravedad de juramento. En estos casos verificar que los relatos que quedan en el acta sean fieles a lo que se dijo.
- Estar presente al momento en que la SIC levante el acta de la visita y en lo posible participar de la redacción de la misma.
- Exigir que el acta sea fidedigna y refleje verdaderamente lo que sucedió dentro de la diligencia.
- Exigir que se deje todo tipo de constancias que se estimen necesarias y pertinentes. Los funcionarios NO se pueden negar a que las partes dejen constancias en el acta.

Durante una visita administrativa la SIC **SÍ** puede:

- Ingresar a las instalaciones de las empresas, asociaciones, fondos o agremiación previa una autorización expedida por el Jefe de Prácticas Restrictivas de la Competencia, o del Superintendente Delegado para la Protección de la Competencia o del Superintendente de Industria y Comercio. La compañía puede negarse a que la SIC ingrese a las instalaciones, y ésta NO puede ingresar a la fuerza. Sin embargo, impedir el acceso constituye una obstrucción de la investigación, por lo que se pueden imponer multas.
- Inspeccionar la totalidad de las instalaciones, la totalidad de los computadores (siempre y cuando su usuario se encuentre presente) y todos los cajones, armarios, archivadores, etc.
- Solicitar copia de todos los documentos que consideren necesarios.
- Hacer preguntas informales o bajo la gravedad de juramento y que sus preguntas sean contestadas sin evasivas.

Además, la SIC puede imponer las sanciones contempladas en los artículos 25 y 26 de la Ley 1340 de 2009⁶ en los siguientes eventos:

- Se les impida definitivamente el acceso a las instalaciones.
- Se les impida inspeccionar cualquier cajón, armario, archivador, oficina etc.
- Se les impida inspeccionar cualquier computador o dispositivo de almacenamiento o comunicación. (Salvo archivos personales o protegidos por el secreto profesional, como comunicaciones con abogados)
- Se les impida inspeccionar cualquier libro, papel, documento, correo, comunicación o sacar copia de ésta. (Salvo comunicaciones personales o protegidas por el secreto profesional)
- Se niegue a rendir testimonio bajo la gravedad de juramento.
- Se den respuestas evasivas o se niegue a responder preguntas.
- Cualquier otra circunstancia que la autoridad considere ser un incumplimiento a una orden o instrucción o una obstrucción de las investigaciones que adelanta.

Durante una visita administrativa la SIC **NO** puede:

⁶ Son los mismos montos de sanciones por incumplimiento de las normas de competencia.

- Ingresar a la fuerza a las instalaciones de la empresa.
- Capturar o arrestar personas.
- Aprender o decomisar computadores, o cualquier otro dispositivo de almacenamiento o comunicación.
- Aprender o decomisar libros, papeles, memorias ni ningún tipo de documento en su versión original.
- Ver los correos o documentos personales si estos no tienen relación con la investigación.
- Ver los correos, correspondencia de cualquier tipo o comunicaciones que las partes tengan con sus abogados.
- Ordenar inspeccionar computadores, cajones, armarios u oficinas sin que el usuario o dueño del mismo esté presente.

11. Sanciones por incumplimiento de lo contenido en este manual

Ningún empleado de ningún nivel del Grupo Orbis está autorizado para ejecutar, ni puede autorizar que se ejecuten, conductas que resulten contrarias a las normas de competencia. Llevar a cabo cualquiera de las conductas prohibidas constituye una falta gravísima que puede derivar en la terminación justificada del contrato de trabajo.

De igual manera, cualquier empleado que tenga conocimiento de que se esté llevando a cabo una conducta ilegal anticompetitiva, o que sospeche de su ocurrencia, debe acudir ante el encargado de temas de competencia para que éste inicie la respectiva investigación. La compañía mantendrá bajo total confidencialidad la identidad de la persona que acuda al encargado.

12. Personas encargadas y contacto

En caso de tener cualquier duda o interrogante respecto a lo contenido en este manual, o para dar cualquier información vinculada a temas de competencia, por favor contacte a []

En caso de recibir una visita administrativa de la SIC, la persona encargada es []