



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

Delegatura para Asuntos Jurisdiccionales

Bogotá D.C., veintinueve (29) de febrero de 2012

Sentencia No. 791.

Rad. 09037659

VR Asociados Ltda., en liquidación Vs.

Suramericana Administradora de Riesgos Profesionales y Seguros de Vida "SURATEP S.A.", Suramericana de Seguros de Vida S.A. y Suramericana de Seguros S.A., agencia promotora de Seguros -Amseg Ltda.- y Alejandro Alberto Moreno Álvarez.

Procede la Superintendencia de Industria y Comercio a tomar la decisión de fondo respecto de la acción de competencia desleal instaurada por V.R. Asociados Ltda. en liquidación (en adelante: V.R. Asociados) contra Administradora de Riesgos Profesionales y Seguros de Vida "Suratep S.A.", Suramericana de Seguros de Vida S.A. y Suramericana de Seguros S.A. (en adelante Compañías Suramericana), Amseg Agencia Promotora de Seguros sigla Amseg Limitada Promotora de Seguros y Alejandro Alberto Moreno Álvarez.

## 1. ANTECEDENTES

### 1.1 Partes

**Demandante:** V.R. Asociados fue constituida en el año 2000 y declarada disuelta y en liquidación el 21 de enero de 2008. Durante su vigencia, como promotora de seguros se dedicaba a promover la colocación de los contratos de seguros a través de agentes, agencias colocadoras o corredores de seguros, obtener la renovación de los mismos, recaudar dineros provenientes de los contratos o negocios promovidos, inspeccionar riesgos, efectuar válidamente las cotizaciones de contratos de seguros y expedir pólizas y/o contratos de seguros.

**Demandado:** Las Compañías Suramericana son sociedades que se dedican a la realización de operaciones de seguros y reaseguros, bajo las modalidades y los ramos facultados expresamente por la ley.

La agencia promotora de seguros Amseg Ltda., por su parte, se dedica al ofrecimiento de seguros y títulos de capitalización y a promover la celebración de dichos contratos, actividad que desarrolla por intermedio de corredores, agencias o agentes de seguros.

Alejandro Alberto Moreno Álvarez, es el representante legal de la sociedad promotora de seguros Amseg Ltda.

### 1.2 Los hechos de la demanda:

La demandante afirmó que V.R. Asociados participó en el mercado como promotora de seguros durante siete años y cuatro meses, período dentro del cual prestó sus servicios, inicialmente desde el año 2000 a las Compañías Agrícola de Seguros S.A. y Agrícola de Seguros de Vida S.A. (en adelante: Agrícola de Seguros), en las cuales se caracterizó por su "excelencia y competitividad", y posteriormente, a partir del 4 de junio de 2007, a las Compañías Suramericana, debido a la cesión celebrada entre estas dos compañías, conforme a la resolución No. 810 de junio de 2007, expedida por la Superintendencia Financiera de Colombia (fl. 46, cdno. 2).

Adujo que a partir del momento en que las Compañías Suramericana asumieron el desarrollo del ejercicio de la actividad comercial se generó malestar e incertidumbre en la actora perjudicando el normal desarrollo de sus labores, debido a "(i) el traslado de agentes bajo la dependencia de V.R. Asociados a las oficinas propias de las Compañías, (ii) la no aceptación de riesgos con las tasas pactadas con Agrícola de Seguros S.A., (iii) la determinación de políticas que incidían en la no renovación o permanencia de los negocios suscritos por V.R. Asociados Ltda., (iv) la falta de remuneración pactada de las comisiones, (v) V.R. no contaba con el poder general que debieron otorgar las Compañías Suramericana" y (vi) la exigencia de exclusividad a la actora, lo que en su sentir, la dejaba en condiciones precarias de competitividad frente a otros promotores (fl. 48, cdno. 2).

Adicionalmente, afirmó que las Compañías Suramericana, a través de su funcionario Alejandro Moreno Álvarez, se encargaron de llenar de pánico a la sociedad actora y generarle un ambiente de incertidumbre respecto del desarrollo y futuro de su actividad comercial con el único propósito de forzar la terminación de la relación comercial y así imponerle la cesión a favor de la promotora Amseg Ltda., sociedad respecto de la cual gestionaron su constitución al paso que intervinieron en la fijación del precio de la negociación y pagaron el establecimiento físico.

Sostuvo que sólo hasta el momento de firma de la cesión V.R. Asociados tuvo conocimiento que su cesionaria iba a ser Amseg Ltda., sociedad que fue constituida el 30 de octubre de 2007, el día anterior a la celebración de dicho contrato, por los señores Alejandro Moreno Álvarez, quién conocía "al detalle información valiosa y confidencial de los clientes promovidos" por la demandante, y Mario Riveros, ambos funcionarios activos de las Compañías Suramericana al momento de creación de la promotora demandada.

### **1.3 Pretensiones:**

La sociedad demandante solicitó que se declarara que la parte demandada incurrió en los actos de competencia desleal descritos en los artículos 8° (desviación de la clientela), 9° (desorganización), 15 (explotación de la reputación ajena), 16 (violación de secretos), 17 (inducción a la ruptura contractual) 18 (violación de normas) y 19 (pactos desleales de exclusividad). Consecuencialmente, pidió que se removieran los efectos producidos y se indemnizaran los perjuicios materiales y morales causados (fls. 42 al 44, cdno. 2).

### **1.4 Admisión y contestación de la demanda:**

Mediante auto No. 609 de 2009 se admitió la demanda, que fue contestada por los integrantes de la parte demandada en escritos separados así:

**1.4.1 Alejandro Alberto Moreno Álvarez y Amseg Ltda.:** manifestaron que no existió mala fe en su actuar y que, en todo caso, ésta debería ser probada por la actora; indicaron que el contrato de cesión fue aceptado de manera libre, voluntaria y espontánea por la demandante, tal y como consta en el documento que las partes denominaron "aceptación", respecto del cual no se alegó su invalidez. Respecto de algunas conductas, sostuvieron que la parte actora se limitó a hacer la transcripción de

las normas sin atribuir algún fundamento de hecho, mientras que en lo atinente a otras, los fundamentos fácticos invocados no se ajustan a los contenidos de las normas.

**1.4.2 Las Compañías Suramericana:** sostuvieron que el contrato de cesión celebrado fue promovido por la actora y nunca fueron desconocidas las condiciones que finalmente fueron plasmadas en los diferentes acuerdos que permitieron el perfeccionamiento de la cesión, situación que de ninguna manera atenta contra las sanas costumbres mercantiles o los usos honestos en materia industrial o comercial.

Indicaron que los actos atribuidos a las Compañías Suramericana no pueden ser entendidos como actos de competencia, pues dichas sociedades no desarrollan actividades comerciales para competir con V.R. Asociados, sin que tampoco puedan ser entendidas como actos de mercado o enmarcarse dentro de las descripciones de los artículos 8, 9, 15, 16, 17, 18 y 19 de la Ley 256 de 1996.

#### **1.5 Trámite procesal:**

Mediante auto No. 1890 de 2009 se citó a las partes para la audiencia de que trata el artículo 101 del C.P.C., la que se desarrolló sin que fuere posible llegar a un acuerdo conciliatorio (fls. 1 al 3, cdno. 5). Posteriormente, en auto No. 0236 de 2010 se decretaron las pruebas del proceso (fls. 11 al 16, cdno. 5).

Mediante auto No. 2582 de 2011 se corrió traslado para alegar de conclusión, oportunidad en la que las partes insistieron en la posición que habían dejado establecida en sus respectivos actos de postulación (fls. 1 al 79, cdno. 8).

## **2. CONSIDERACIONES**

Agotadas las etapas procesales y en ausencia de nulidades que impidan proferir un fallo de fondo, procede el Despacho a decidir la instancia en los siguientes términos:

#### **2.1 Ámbitos de aplicación de la Ley 256 de 1996 (arts. 2º, 3º y 4º):**

El ámbito objetivo de aplicación de la Ley 256 de 1996 se verifica en este caso porque desplegar conductas con el ánimo de desincentivar el desempeño de una actividad mercantil por parte de un competidor mientras simultáneamente se modifican sus condiciones contractuales con el fin de desmejorar su posición comercial respecto de sus competidores, constituyen conductas idóneas para mantener e incrementar la participación en el mercado tanto de quien los realiza, como del tercero que resulta favorecido con ellas.

Así mismo, resulta claro que ambas partes participan en el mercado de seguros, de un lado las entidades aseguradoras, quienes se encargan de gestionar los riesgos, y de otro, las promotoras, encargadas de la promoción de los productos de la primera, actividades ambas que se realizan en el territorio nacional, por lo que pueden tenerse por satisfechos los ámbitos subjetivo y territorial.

## **2.2 Legitimación de las partes (arts. 21 y 22 de la Ley 256 de 1996):**

Está demostrado que para la época de los hechos V.R. Asociados participaba en el mercado de la promoción de seguros y que hizo parte de la fuerza de ventas de las Compañías Suramericana, aspectos de los que se colige que, de acreditarse el sustrato fáctico de las pretensiones, los intereses de la actora pudieron verse afectados en la medida que pudo verse forzada a ceder el desarrollo de su actividad mercantil.

De otra parte, los demandados están legitimados para soportar la acción ejercida porque se demostró que existió una relación comercial entre V.R. Asociados y las Compañías Suramericana y que además, la misma terminó debido a la cesión que la actora realizó a favor de Amseg Ltda., sociedad de la que Alejandro Moreno Álvarez es el representante legal.

## **2.3 Problema jurídico:**

El problema jurídico consiste en determinar si infringe las normas prohibitivas de la deslealtad en la competencia, quien con el propósito de mantener su participación en el mercado, autoriza la cesión de un contrato a una sociedad, si se tiene en cuenta que el socio principal de la cesionaria, además de ser exfuncionario de quien autoriza, conocía internamente la actividad comercial de la cedente.

## **2.4 Análisis de deslealtad**

Resulta pertinente, para resolver el asunto sometido a consideración del Despacho, aclarar el contexto en el que tuvieron lugar las conductas que la demandante califica como desleales.

Se encuentra demostrado que entre los años 2000 y 2007 entre las sociedades VR Asociados y Agrícola de Seguros existió un contrato de agencia promotora de seguros cuyo objeto era la prestación, por parte de la primera, de los servicios de intermediación en la promoción, expedición y administración de los contratos de seguro que la aseguradora ofreciera; para el efecto debía desplegar actividades como: promover la colocación de los contratos de seguro por medio de agentes, agencias colocadoras o corredores de seguros; obtener la renovación de los mismos, recaudar dineros referentes a todos los contratos promovidos, inspeccionar riesgos, efectuar y aceptar validamente las cotizaciones de contratos de seguros, entre otros, tal y como se desprende del contrato “agencia promotora de seguros” (fls. 19 a 33, cdno. 1).

Igualmente, resulta claro que dicho contrato, así como todos los activos y pasivos de Agrícola de Seguros, fueron cedidos a las Compañías Suramericana el 4 de junio de 2007, conforme a la Resolución 0810 de junio 4 de 2007 (fl. 107, cdno. 7), expedida por la Superintendencia Financiera de Colombia, hecho que se le informó a la actora mediante comunicación de fecha 19 de junio de 2007 (fl. 103, cdno. 1).

Por último, también se encuentra acreditado que el contrato de Agencia Promotora de Seguros celebrado entre la actora y Agrícola de Seguros era de carácter exclusivo, en tal sentido, la labor de aquella estaba dirigida a la promoción, suscripción y venta únicamente de los productos de la referida aseguradora. Sin embargo, los intermediarios

o comisionistas son multimarcas. En tal sentido, la labor del promotor va dirigida a persuadirlos para que vendan u ofrezcan la marca Suramericana, tal como se desprende de la cláusula primera del contrato de agencia promotora de seguros suscrito entre VR Asociados y Agrícola de Seguros, allegado con la demanda (fls. 19 a 38, cdno 1), y conforme a las declaraciones rendidas por los señores Alejandro Moreno Álvarez (fl. 64, cdno. 5, min. 25:13), Ambrosio Peña Arango –quien se desempeñaba como promotor en el momento de transición entre las Compañías Suramericana y Agrícola de Seguros- (fl. 109, cdno. 5, min. 36:22) y Sergio Pérez Montoya –gerente regional de promotoras de las Compañías Suramericana (fl. 57, cdno. 7, min. 12:02).

**2.4.1** Aunado a lo anterior, afirmó la demandante que una de las circunstancias que más la afectó desde que las Compañías Suramericana asumieron la cesión del contrato, fue el que no se le otorgara el poder general, lo cual, en su sentir, la dejó sin “capacidades jurídicas y sin facultades para ejecutar su actividad comercial descrita en el objeto del contrato” por cuanto se le impusieron instrucciones restrictivas.

Las anteriores circunstancias fácticas de ninguna manera fueron demostradas en el proceso. Por el contrario, se demostró que debido a las nuevas políticas implementadas por las Compañías Suramericana no había necesidad de extender un nuevo poder en la medida en que se les mantuvieron las facultades a las promotoras para la realización de negocios tal como se venían desempeñando.

Sobre el particular, es claro que Agrícola de Seguros confirió un poder a la parte demandante, mediante el cual la facultó para: realizar cotizaciones, aceptar o negar la suscripción de los riesgos, expedir las respectivas pólizas en los ramos aprobados por la compañía y de acuerdo con las políticas y procedimientos de selección y aceptación de riesgos establecidos (fls. 63 a 70, cdno 1).

No obstante lo anterior, cuando las compañías Suramericana asumieron el contrato observaron que el poder no resultaba necesario para el desempeño de la labor de promotoría, tal como lo manifestó en su declaración el señor Antonio Bernardo Venanzi Hernández, gerente de canales especiales de venta de seguros Colpatria y quien hasta 2008 estuvo adscrito al equipo comercial de las Compañías Suramericana, al indicar que los poderes se mantuvieron y no se restringieron, lo que cambio fue el modo de operar por la introducción de nuevas políticas y orientación a nuevos segmentos del mercado, pero las promotoras continuaron con su capacidad de suscribir, a lo que agregó que, por el contrario, los portafolios de ambas aseguradoras se integraron dándole a las promotoras la posibilidad de ofrecer más negocios (fl. 84, cdno. 5, min. 18:00).

La anterior manifestación resulta en un todo conforme con lo expuesto por la representante legal de la compañía Seguros de Vida Suramericana al absolver el interrogatorio de parte al que fue citada, quien indicó que “(..) en la práctica el poder no era un requisito necesario para que VR pudiera actuar (...) no significa que Suramericana como tal haya decidido no otorgar el poder, sino que incluso desde Agrícola de Seguros este poder no se siguió renovando porque se vio que era un requisito innecesario” (fl. 51, cdno. 5, min. 7’18”).

Analizada la anterior situación, es claro que no puede tenerse como desleal el prescindir de un documento que no reporta beneficio alguno a quien lo suscribe en la medida en

que, aún sin el otorgamiento del mismo, la sociedad puede ejercer las mismas facultades y realizar las mismas actividades en el mercado, en tanto que, como quedó demostrado, el mismo no resultaba necesario para el desarrollo de la actividad comercial por parte de VR Asociados. Por el contrario, quedó plenamente establecido que a partir de la implementación de las nuevas políticas por parte de la Compañía Suramericana se incrementó el portafolio de productos ampliando las facultades previstas para cada una de las promotoras y su fuerza de ventas.

Corolario de lo anterior, es claro que la actora se abstuvo de dar cumplimiento a lo establecido en el artículo 177 del C.P.C., por cuanto no acreditó que el hecho de que las Compañías Suramericana no otorgaran el referido poder de alguna manera contrariara los parámetros normativos previstos en los artículos 8, 9, 15, 16 y 17 de la Ley 256 de 1996.

**2.4.2** La actora también fundó sus pretensiones en que una vez realizada la cesión entre las compañías aseguradoras, las Compañías Suramericana impusieron a VR Asociados instrucciones restrictivas consistentes en: “i) eliminar la facultad que tenía VR Asociados de presentar propuestas para las actividades de riesgo uno (1), dos (2) y tres (3); ii) centralizar la aceptación de propuestas en cabeza de la regional Bogotá y clasificar las actividades de riesgos con niveles de remuneración inferiores a los pactados con Agrícola de Seguros”, a lo que añadió que no se respetaron los convenios sobre comisiones y remuneración con asesores vinculados a las diferentes promotoras, conducta que en sentir de la actora es constitutiva del acto de desorganización previsto en el artículo 9° de la Ley 256 de 1996.

En cuanto a los cambios alegados respecto del pago de comisiones y honorarios, conforme lo manifestó el señor Ambrosio Peña Arango –quien se desempeñaba como promotor en el momento de transición entre las Compañías Suramericana y Agrícola de Seguros- (fl. 109, cdno. 5, min. 29:50), es posible concluir que, una vez realizada la integración entre las mencionadas aseguradoras, no hubo modificaciones en términos de honorarios a los promotores. Sin embargo, el testigo aclaró que, en lo que tiene que ver con las comisiones reconocidas a los intermediarios se presentaron modificaciones en algunos ramos muy puntuales, como fue el caso de las copropiedades, debido a que las Compañías Suramericana percibieron que esta operación era deficitaria, situación que se vio compensada con otras herramientas, tal como el ramo de automóviles. Aclárese, sin embargo, que el referido testigo sostuvo que en general no se presentaron cambios, lo que desvirtúa el fundamento de la acusación.

De otra parte, es claro que la actora se abstuvo de probar que efectivamente las Compañías Suramericana hubiesen impuesto instrucciones restrictivas y que las mismas hayan resultado gravosas para VR Asociados. Por el contrario, existen elementos de juicio para concluir que la intención por parte de las Compañías Suramericana, al adquirir Agrícola de Seguros, era mejorar su participación en el mercado a través del modelo de promoción implementado por la cesionaria e incrementar la fuerza de ventas de sus compañías manteniendo las ya existentes, entre estas a VR Asociados, por tratarse de una de las mejores promotoras con que contaba en ese momento.

En efecto, tal como lo sostuvo el señor Mario Ernesto Riveros Arenas en declaración testimonial, las compañías Suramericana tuvieron un especial empeño en no modificar

los términos del referido contrato, ya que su intención no era afectar la fuerza de ventas adquirida a través de las promotoras, sino más bien fortalecerla, en tanto que para la época de los hechos Suramericana tenía una baja participación en el mercado de Bogotá, aspecto al que adicionó que los ajustes realizados fueron lo suficientemente claros y uniformes para las 41 promotoras que continuaron con su labor de promoción con Suramericana (fl. 34, cdno. 5, min. 30:34).

En el mismo sentido, se informó en el proceso que una vez acaecida la cesión entre las referidas aseguradoras, las Compañías Suramericana aplicaron políticas homogéneas para todos sus promotores y sucursales, sin que se hubiese advertido un trato diferente respecto de V.R. Asociados. Esta conclusión adquiere mayor fuerza si se tiene en cuenta que el interés de Suramericana en la cesión era preservar el modelo de promotoras, retenerlas e incrementar su fuerza de ventas, entre estos al señor Uriel Vargas y su promotora VR Asociados, tal como lo indicaron los señores Sergio Pérez Montoya, en su calidad de gerente regional de promotoras de las Compañías Suramericana, (fl. 57, cdno. 7, min. 1:26) y Ambrosio Peña Arango, quien se desempeñaba como promotor en el momento de transición entre las Compañías Suramericana y Agrícola de Seguros (fl. 109, cdno. 5, min. 17:39).

En tal sentido, se encuentra demostrado que las condiciones para todas las promotoras fueron estandarizadas y que una vez lo asumió Suramericana se volvió un modelo exitoso, en tanto que, formaron nueva fuerza de ventas, les dio a los promotores mayor capacidad financiera, de suscripción y de colocación de contratos.

De igual forma, es claro que una vez las Compañías Suramericana asumieron la actividad comercial se reportaron beneficios para el sector promotor. De una parte, se fortaleció el portafolio de productos, es decir, se amplió la capacidad de hacer negocios y se incluyeron nuevos ramos como el de salud, vida individual y reaseguros, los cuales no gestionaba Agrícola de Seguros debido a sus restricciones de capacidad financiera; de la otra, se mantuvieron los productos dirigidos a la pequeña y mediana empresa, así como el de copropiedades, servicios que se prestaban con Agrícola de Seguros, tal como lo indicaron los señores Antonio Bernardo Venanzi Hernández, quien estuvo adscrito al equipo comercial de Agrícola de Seguros y luego al de las Compañías Suramericana y actualmente se encuentra vinculado a Seguros Colpatria - (fl. 84, cdno. 5, mins. 3:54, 18:52 y 46:00) y Ambrosio Peña Arango (fl. 109, cdno. 5, min. 33:35).

Conforme con lo anterior, resulta evidente que la actora no probó el fundamento fáctico en el que fundó el acto desleal de desorganización, previsto en el artículo 9 de la Ley 256 de 1996, pues lejos de demostrar que Suramericana desplegó una actividad dirigida a restringir la labor comercial de la promotora V.R. Asociados, se logró establecer que el objetivo de dicha compañía era fortalecer el modelo de promoción adoptado por la empresa cedente, razón por la cual no se tendrá por configurada dicha conducta.

**2.4.3** Respecto del traslado de asesores que hacían parte de la fuerza de ventas de V.R. Asociados para ser manejados directamente por las compañías o por otras promotoras, se acreditó que esta conducta obedeció al desarrollo mismo del contrato de cesión celebrado por las Compañías Suramericana con Agrícola de Seguros.

Ciertamente, resulta claro que aunque entre las promotoras y la aseguradora existía un contrato de exclusividad, no sucedía lo mismo respecto de los intermediarios, quienes podían gestionar la venta de productos de las diferentes aseguradoras. En ese contexto, al momento en que se realizó la cesión entre las Compañías Suramericana y Agrícola de Seguros se encontró un problema de tipo operativo, ya que algunos asesores que además de estar vinculados a una promotora que hacía parte de Agrícola de Seguros, tenían clave o un código directo con las Compañías Suramericana, razón por la cual fue necesario realizar una evaluación de cada intermediario, determinando su “perfil y sus carteras” para poder establecer si debían continuar con el promotor con quien venían trabajando o con la respectiva sucursal de Suramericana, aspecto fáctico que se encuentra acreditado con la declaración del señor Antonio Venanzi (fl. 84, cdno. 5, min. 42:15).

Lo anterior coincide con la declaración rendida por el señor Sergio Pérez, gerente nacional de promotoras en Suramericana para la época de los hechos (fl. 57, cdno. 7, min. 00:20) y el correo electrónico remitido por Alejandro Moreno Álvarez obrante a folio 47 del cuaderno 5, pruebas a partir de las cuales se puede concluir que la labor referida en el párrafo anterior se realizó aproximadamente con 80 asesores de Bogotá respecto de las cuales se encontraron coincidencias, 9 de las cuales correspondían a VR Asociados, intermediarios estos que, debido a su baja producción con la actora, fueron trasladados a la sucursal de las Compañías Suramericana. En esta situación se encontraron “GH Asesores antes aseguramiento”, “Guianza” y Nelly Miranda, conforme al correo electrónico remitido por Alejandro Moreno Álvarez a Uriel Vargas.

Conforme con lo expuesto, es evidente que no pueden tenerse por configuradas las conductas previstas en los artículos 8, 9, 15, 16 y 17 de la Ley de competencia desleal, pues quedó plenamente demostrado que aunque en efecto se presentaron traslados de asesores entre promotoras y sucursales, esto obedeció a una motivación objetiva y razonable, fundada en consideraciones relacionadas con aspectos de organización operativa, sin que de ninguna manera pueda atribuírsele a las Compañías Suramericana un carácter desleal o concluirse que su comportamiento estaba dirigido a desmejorar las condiciones en el mercado de VR Asociados.

**2.4.4** Tampoco podrán acogerse las pretensiones fundadas en el supuesto pánico generado a VR Asociados con la única finalidad de terminar el contrato de promoción a través de la cesión que promovió, conducta que habrían ejecutado las Compañías Suramericana mediante su funcionario Alejandro Moreno Álvarez, Gerente de red de ventas de la sucursal Bogotá.

En efecto, la demandante no demostró, como era de su incumbencia (art. 177 del C.P.C.), que las Compañías Suramericana hayan desplegado la actividad referida, pues revisadas las presentes actuaciones resulta evidente que luego de la cesión entre las compañías aseguradoras se generó una sensación de incertidumbre en todas las compañías promotoras, en especial en la sociedad actora, representada por el señor Uriel Vargas, tal como se evidencia en las declaraciones testimoniales rendidas por los señores Antonio Venanzi (fl. 84, cdno. 5, min. 59:34), Sergio Pérez (fl. 57, cdno. 7, min. 49:31) y Ambrosio Peña Arango –promotor de Agrícola de Seguros y posteriormente de Compañías Suramericana (fl. 109, cdno. 5, min. 24:15).



En tal sentido, se evidencia que el señor Uriel Vargas, representante legal de la sociedad actora, manifestó públicamente su molestia por las nuevas políticas impuestas por Suramericana, aspecto que aparece demostrado con la declaración del señor Antonio Venanzi -gerente de promotoras de la Compañía Suramericana-, quien afirmó que una vez se enteró de la idea de retiro de V.R. Asociados, se acercó a ella con el propósito de retenerla por tratarse de una de las mejores compañías promotoras en su momento. Estas gestiones no rindieron fruto en la medida en que, según indicó el testigo, el señor Vargas le manifestó su inconformidad con el proceso de transformación que estaban surtiendo las aseguradoras y su interés de terminar la relación con ellas, por cuanto no estaba de acuerdo con el “modelo empresarial en la cultura organizacional” que iban a implementar dichas sociedades, declaración en un todo conforme con lo manifestado por el señor Ambrosio Peña Arango - promotor de Agrícola de Seguros y posteriormente de las Compañías Suramericana-.

De igual forma, es posible tener por cierto que la iniciativa de la terminación del contrato de promoción de seguros estuvo en cabeza del señor Uriel Vargas, en su calidad de representante legal de la sociedad actora, tal como lo informó en el interrogatorio de parte que absolvió (fl. 61, cdno. 5, min. 13:56).

La anterior situación se corrobora con las declaraciones testimoniales de los señores Mario Riveros (fl. 34, cdno. 5, min. 8:28) y Sergio Pérez Montoya (fl. 57, cdno 7, min. 47:24 y 50:38, T 102 -1) quienes agregaron que, ante tal determinación y con el propósito de no perder dicha fuerza de venta, las Compañías Suramericana accedieron a la firma del otrosí del contrato de promotoría que las vinculaba a VR, accediendo a la cesión del mismo independientemente de la entidad que llegaría a desempeñar dicha actividad, pues su interés iba dirigido a mantener vigente el canal promotor (fls. 92 y 93, 96 a 100 cdno. 1).

De otra parte, se encuentra acreditado que el señor Uriel Vargas, en su calidad de representante legal de la actora, participó en todos los trámites necesarios para llevar a cabo tal negociación, tal como lo indicó el señor Hernán David Araujo, quien se desempeñaba como asesor contable de la promotora VR Asociados para el momento de la cesión. En efecto, el testigo sostuvo que el día 5 de septiembre de 2007 el señor Vargas le solicitó, vía correo electrónico, estados financieros consolidados, una proyección de los beneficios obtenidos y hacer la respectiva proyección económica (fl. 23, cdno. 7, min. 6:05), y que posteriormente, el 23 de octubre de la misma anualidad, le solicitó establecer un valor para una posible venta del negocio (fls. 48 a 50, cdno. 5), la cual se concretó el 31 de octubre de 2007, momento en el cual se firmó el contrato de cesión a favor de la sociedad Amseg Ltda. (fls. 94 y 95, cdno. 1).

Los hechos anteriormente expuestos no pueden tenerse como configurativos de las conductas descritas en los artículos 8, 9, 15, 16 y 17 de la Ley 256 de 1996. Ciertamente, conforme se demostró en el transcurso del proceso, es claro que realizado el contrato de cesión entre las compañías aseguradoras se generó una sensación de incertidumbre en el mercado de las promotoras y que, a partir de dicha situación, VR Asociados tomó la iniciativa de dar por terminada su relación comercial con las Compañía Suramericana y participó en todo el proceso de negociación correspondiente, sin que de ninguna manera se demostrara que dichas compañías hubieran iniciado

acciones tendientes a su desvinculación o hubiera impuesto condiciones de algún tipo al momento de la referida negociación.

**2.4.5** Ahora bien, en este caso se demostró que Compañías Suramericana no informaron a la actora respecto de las personas que resultarían beneficiarias del contrato de cesión de VR Asociados, el socio principal de la cesionaria y la financiación por parte de la aseguradoras demandadas a Amseg Ltda.

No obstante lo anterior, las declaraciones testimoniales de los señores Sergio Pérez (fl. 57, cdno. 7, min 43:22) y Alejandro Moreno Álvarez, representante legal de Amseg Ltda. en la declaración de parte (fl. 64, cdno. 7, min. 6:50), permiten concluir que la comentada conducta no puede calificarse, en sí misma, como desleal, pues las Compañías Suramericana intervinieron como facilitadores en la negociación de la cesión de la promotora demandante con el fin de garantizar la viabilidad del modelo de negocio que estaban interesados en financiar, conducta ésta que resulta del todo razonable, pues se trata de compañías que quieren mantener su participación en el mercado y una mala elección podría conllevar a la pérdida de un segmento ya adquirido, sin que se hubieren demostrado elemento adicional alguno que puedan atribuirle a ese comportamiento una connotación desleal.

Igualmente, es claro que el proceder de las Compañías Suramericana, relativo a la designación del señor Alejandro Moreno Álvarez, estuvo fundado en motivaciones objetivas y razonables, en tanto que, por ser el área de seguros una actividad especializada presupone un conocimiento especial en el mercado y se requiere que quien se desempeñe como promotor o esté a cargo de una entidad promotora reúna unas calidades específicas, máxime si lo que pretendían las referidas Compañías era conservar un canal de promotoras, sin generar traumatismos entre los asesores y clientes. Conclusión en un todo conforme con lo manifestado por el señor Antonio Bernardo Venanzi, quien afirmó haber participado en la elección del señor Moreno como sucesor del señor Vargas por su cualidades de líder y por el respeto que generaba entre los intermediarios (fl. 84, cdno. 5, hora 1:06:44).

**2.4.6** Se desestimarán las pretensiones fundadas en la conducta prevista en el artículo 18 de la Ley de Competencia Desleal, por cuanto la parte demandante se limitó a denunciar la violación de las normas relacionadas y a transcribirlas sin detenerse a establecer los elementos necesarios para la configuración del acto desleal, esto es: (i) la infracción de una norma jurídica diferente a las contempladas en la Ley 256 de 1996; (ii) la efectiva realización en el mercado de una ventaja competitiva; y (iii) que ésta resulte significativa<sup>1</sup>.

En tal sentido, es claro que la actora no determinó qué tipo de normas resultaron vulneradas a partir de las supuestas conductas desleales atribuidas a las demandadas, y tampoco si las mismas les generaron o no una ventaja competitiva en el mercado, lo que impide atender su petición.

---

<sup>1</sup> Superintendencia de Industria y Comercio. Sentencias No. 005 de 2006 y No. 008 de 2009.

**2.4.7** Finalmente, respecto de la incursión por parte de la parte demandada en el tipo descrito en el artículo 19 de la ley de competencia desleal, es claro que de ninguna manera las conductas denunciadas podrían configurar aquel acto, pues lo cierto es que no se alegó ni mucho menos se demostró, la existencia de un contrato de suministro entre las partes de este proceso, razón que resulta suficiente para desestimar esta pretensión.

De conformidad con todo lo expuesto, y como quiera que la actora de ninguna manera acreditó que la parte demandada hubiera incurrido en las conductas desleales descritas en los artículos 8°, 9°, 15, 16, 17, 18 y 19 de la ley 256 de 1996, se desestimarán las pretensiones de la demanda.

### **3. DECISIÓN**

En mérito de lo anterior, la Superintendencia de Industria y Comercio, en ejercicio de las facultades jurisdiccionales conferidas por la Ley 446 de 1998, administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la ley,

#### **RESUELVE:**

- 1. Desestimar** las pretensiones señaladas en la demanda.
- 2. Condenar** en costas a la parte demandante.

#### **NOTIFÍQUESE**

El Superintendente Delegado para Asuntos Jurisdiccionales

**ADOLFO LEÓN VARELA SÁNCHEZ**