



URIBE • YÁÑEZ

---

A s e s o r e s   L e g a l e s

# TOMA INTERNA DE DECISIONES



URIBE y YÁÑEZ



# TABLA DE CONTENIDOS

1

¿QUÉ ES LA TOMA  
INTERNA DE  
DECISIONES?

2

¿POR QUÉ ES  
IMPORTANTE?

3

¿QUÉ IMPLICA EN LA  
COMPETENCIA?

4

PRICING

5

LICITACIONES  
PÚBLICAS

6

RECOMENDACIONES



*“La toma de decisiones internas es el proceso mediante el cual los líderes, gerentes y personal de una empresa evalúan información relevante y consideran diversas opciones para resolver problemas o aprovechar oportunidades dentro de la organización”.*<sup>1</sup>



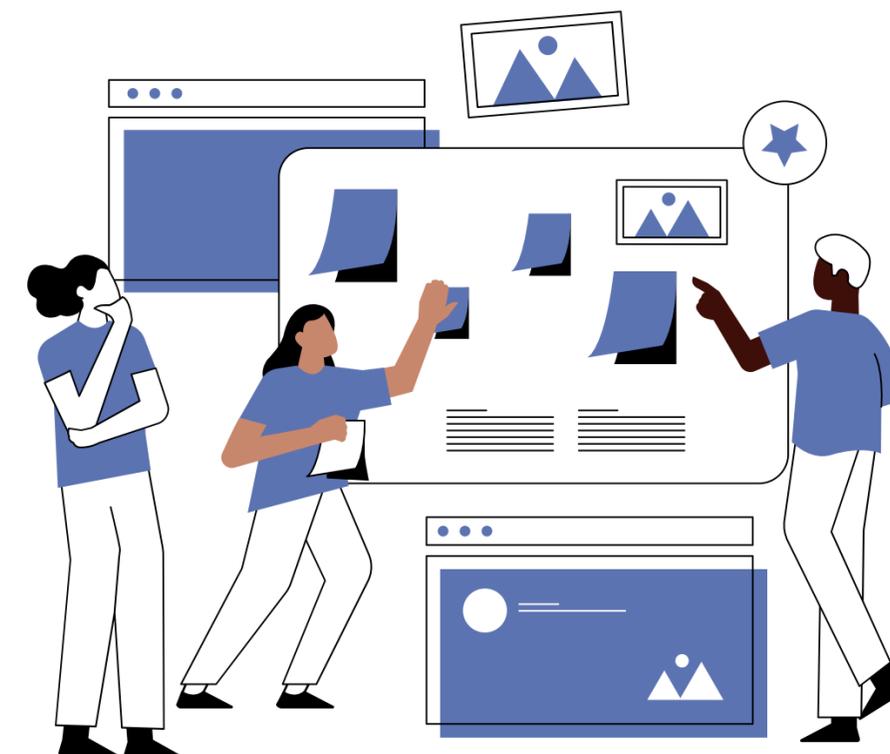


*“Al tomar decisiones internas, se busca optimizar la eficiencia, mejorar el rendimiento y avanzar hacia los objetivos estratégicos de la empresa”.*<sup>2</sup>





*“Es muy importante que esta toma de decisiones esté fundada en análisis de mercadeo y negocios que sustente que la toma de decisiones responde a las condiciones del mercado y a los intereses comerciales y legales de la empresa”.*<sup>3</sup>





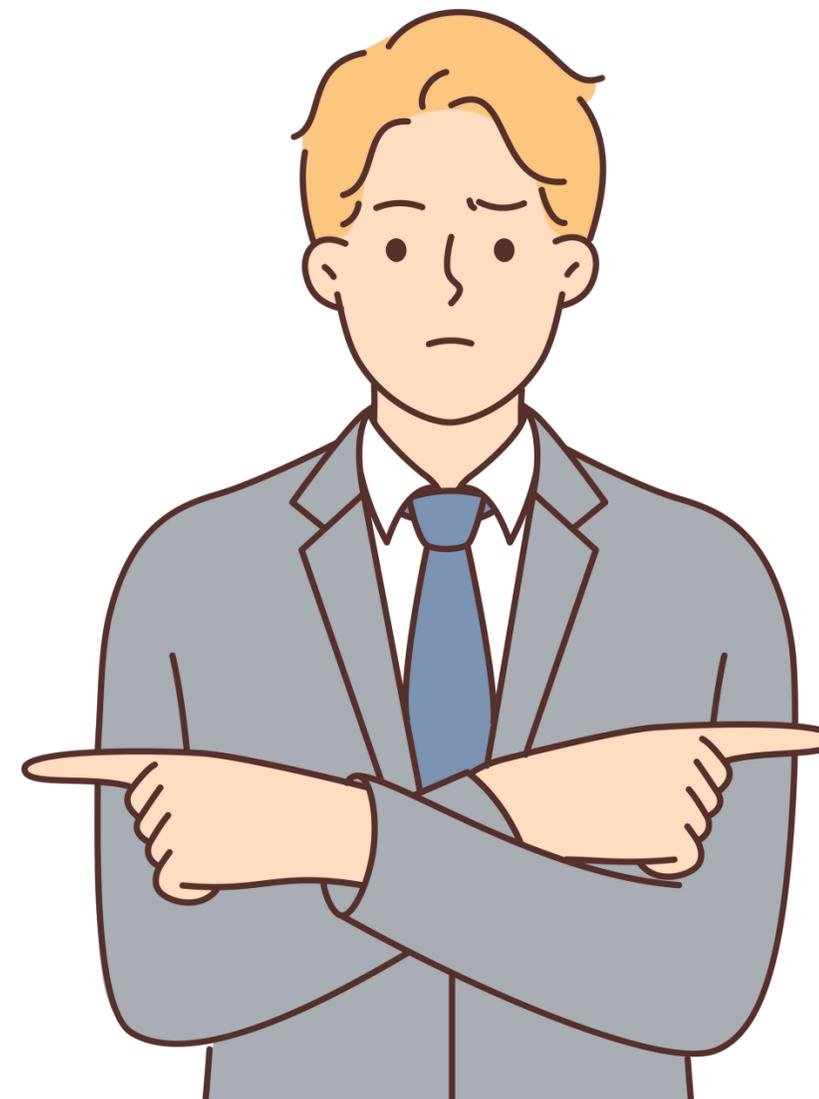
2

# ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE?





La toma de decisiones internas basadas en el comportamiento del mercado y la búsqueda de eficiencias es crucial para que la empresa pueda demostrar que sus acciones están en línea con las dinámicas del mercado y no constituyen “acuerdos restrictivos de la competencia”.<sup>4</sup>



4. Numeral 1. Artículo 45. Decreto 2153 de 1992. Recuperado de: [http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/decreto\\_2153\\_1992.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/decreto_2153_1992.html)



Esto es esencial para evitar problemas legales en caso de investigaciones relacionadas con la competencia en el sector empresarial.





3

**¿QUÉ IMPLICA EN LA  
COMPETENCIA?** 



En relación con el Derecho de la Competencia y la autoridad competente, es fundamental afirmar que no se ha ejercido ninguna influencia en la toma de decisiones.





En caso de investigaciones relacionadas con acuerdos o prácticas anticompetitivas, la empresa estará preparada para proporcionar pruebas concluyentes que respalden su no participación en tales actividades.





4

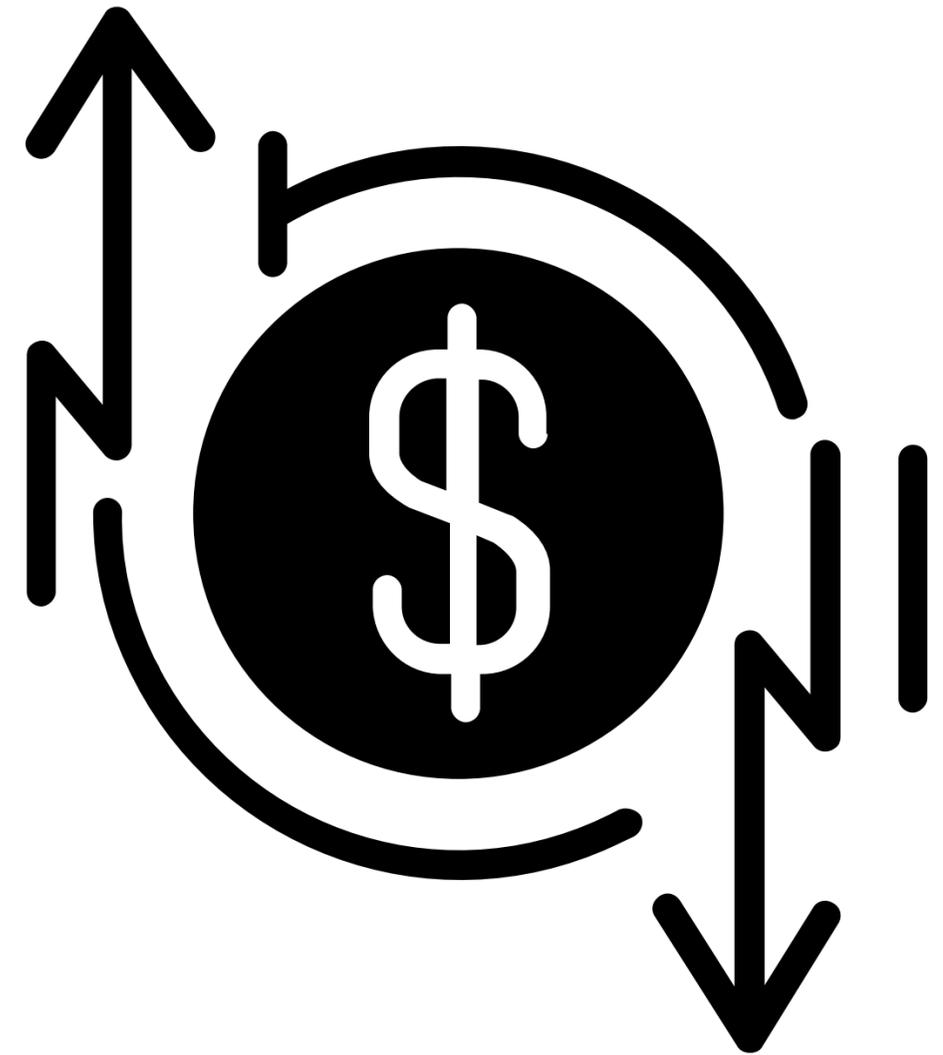
# PRICING





El pricing, también conocido como estrategia de precios, es una estrategia que siguen las empresas para definir los precios de sus productos o servicios.

El principio de toda estrategia de precios es, sin duda, establecer montos que sean rentables para la empresa y, a la vez, atractivos para el público.





En este sentido, la toma de decisiones respecto de los precios y su variación en los productos y servicios ofrecidos por la compañía, deben estar debidamente sustentados en condiciones de mercado y eficiencias.

Esto teniendo en cuenta que los acuerdos que directa o indirectamente tengan por objeto determinar precios inequitativos, de acuerdo con el artículo 1 de la Ley 155 de 1959, están prohibidos.





# LICITACIONES PÚBLICAS





Una licitación pública es un proceso administrativo que involucra la obtención de suministros, contratación de servicios o la realización de obras (incluyendo construcciones) por parte de los entes, organismos y entidades que integran el Sector Público.





El procedimiento implica que el ente interesado en la contratación publique pliegos de condiciones que contengan los requisitos necesarios para que los potenciales oferentes presenten propuestas adecuadas.

Después de recibir todas las propuestas, la entidad contratante procederá a evaluarlas y adjudicará el contrato a la oferta que considere más apropiada.





En materia de Derecho de la Competencia hay una prohibición de colusión en licitaciones públicas entre competidores para alterar la media de oferentes y obtener la adjudicación del proyecto.

En estos casos, es muy importante que al momento de presentar el pliego de condiciones, este se fundamente en decisiones propias de la compañía y no coordinadas con otros oferentes.





7

# RECOMENDACIONES





La recomendación es que los responsables de la toma de decisiones y la implementación de estrategias en todas las áreas de la compañía documenten adecuadamente sus acciones.





Esto garantiza que la empresa pueda respaldar sus decisiones con base en las condiciones del mercado y demostrar que no ha participado en acuerdos que restrinjan la competencia en cualquier momento que sea necesario.





**URIBE y YÁÑEZ**

---

Asesores Legales

Bogotá - Colombia

info@uribeyanez.com; gerencia@uribeyanez.com

Cra. 19B No. 83-02 oficina 304, Edificio Time Square

**WWW.URIBEYANEZ.COM**