

PRUEBAS RELEVANTES

Acuerdo para la fijación de precios en el segmento de cuadernos *premium* - años - 2001 a 2006-

- En el correo electrónico de 5 de febrero de 2002¹, con asunto denominado “RV: REUNIÓN DIRECTIVAS CARVAJAL” remitido por **JUAN ENRIQUE RESTREPO GAVIRIA (GERENTE DE VENTAS KIMBERLY)** y dirigido a **RICARDO MEJÍA CANO (KIMBERLY)**, **FEDERICO RESTREPO RÍOS (KIMBERLY)**, **FERNANDO RESTREPO RESTREPO (KIMBERLY)**, se puede leer:

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

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

El encuentro será el día (sic) 14 de Febrero , Martes , en la ciudad de Cali , en reunión con Almuerzo en el restaurante los Girasoles a las 12.00 p.m..

El objetivo de la reunión es (sic):

Buscar mejorar la rentabilidad de los negocios (sic) buscando un mejor esquema de precios y plazos

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

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

- Correo electrónico de 18 de febrero de 2002² con asunto denominado “Reunión pasada semana con Kimberly”, remitido por **GERMÁN VARELA VILLEGAS (GERENTE GLOBAL DE OPERACIONES CARVAJAL)** y dirigido a **MAURICIO ZAPATA CAICEDO (DIRECTOR GENERAL REGIÓN NORTE EN PERÚ CARVAJAL)**, **MANUEL EUGENIO ÁLVAREZ SINISTERRA (CARVAJAL)**, **EUGENIO ISAZA RESTREPO (CARVAJAL)** con copia a **JAIME PRADO RODRÍGUEZ (CARVAJAL)** y **EUGENIO CASTRO**

¹ Folio 27 del Cuaderno SIC Reservado No. 1 del Expediente.

² Folio 440B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente. Acta de Compilado y Cambio de Contenedor de Evidencia Digital (disco duro), disponible en Laboratorio de Informática Forense SIC

CARVAJAL (VICEPRESIDENTE CORPORATIVO CARVAJAL), en el que se observa:

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

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

Con respecto a Venezuela comentamos que había surgido de manera espontánea de parte de Manpa el hacer una reunión para acordar alzas y que nosotros estábamos muy interesados en el tema.

Hoy me llamó Juan Enrique Restrepo Gerente Comercial de Kimberly quien estará viajando el miércoles próximo a Caracas y desea reunirse con Mauricio y la gente de Manpa, dispondría de los días Jueves y Viernes, le pido el favor a Mauricio confirmarme que día y a que (sic) hora puede atenderlo y si es posible coordinar la reunión en esos días con Manpa.

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

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

- Correo electrónico con asunto denominado "*RE: TEMPORADA CALENDARIO "B" DEL 2002*" remitido por **CÉSAR ALBERTO MALDONADO (CARVAJAL)** y dirigido a **BERNARDO GÓMEZ (CARVAJAL)** con copia a **MANUEL EUGENIO ÁLVAREZ SINISTERRA (CARVAJAL)**, **ALFONSO E. CHACÓN (CARVAJAL)**, **JORGE RODRÍGUEZ (CARVAJAL)**, **GERMÁN VARELA VILLEGAS (GERENTE GLOBAL MERCADEO CARVAJAL)** y **CARLOS H. SALCEDO (CARVAJAL)**, en el que se muestra:

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

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

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

Acuerdo para la fijación de precios en el segmento de cuadernos premium - años - 2007 a 2010-

- Lista de precios, allegada al expediente, que fue enviada por **CARVAJAL** a **KIMBERLY** vía fax. Como se observa, la lista enviada fue impresa con el membrete de **NORMA**, lo que confirma lo señalado por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** en cuanto al hecho de que la lista era enviada por **CARVAJAL**. Adicionalmente, se puede apreciar que esta lista es diferente de las listas de precios públicas que pueden ser obtenidas por cualquier agente del mercado con solo solicitarla al proveedor. En efecto, la lista aquí expuesta es privada y no es de fácil acceso debido a que, como se advierte, en la misma se encuentra el resumen de los precios a aplicar según el canal, así como el incremento porcentual discriminado por cliente.

355
15/11

30030

ATO					BTO				INCREMENTO							
Tecnología	Tamaño	Hojas	Categoría		LISTA 1	LISTA 2	LISTA 3	LISTA 4	LISTA 1	LISTA 2	LISTA 3	LISTA 4	LISTA 1	LISTA 2	LISTA 3	LISTA 4
GRAPADO	85	100 Hojas	PREMIUM		2.257	2.154	2.073	2.033	2.461	2.347	2.259	2.216	9.0%	9.0%	9.0%	9.0%
GRAPADO	85	80 Hojas	PREMIUM		1.376	1.309	1.227	1.204	1.500	1.427	1.338	1.312	9.0%	9.0%	9.0%	9.0%
COSIDO	95	100 Hojas	PREMIUM		6.491	6.162	5.871	5.767	7.076	6.717	6.399	6.281	9.0%	9.0%	9.0%	9.0%
COSIDO	95	80 Hojas	PREMIUM		4.512	4.283	4.048	3.973	4.918	4.668	4.413	4.351	9.0%	9.0%	9.0%	9.0%
COSIDO	95	100 Hojas	INTERMEDIA		4.230	4.006	4.072	3.997	4.864	4.607	4.479	4.398	9.0%	9.0%	9.0%	9.0%
COSIDO	95	80 Hojas	INTERMEDIA		2.938	2.779	2.584	2.537	3.232	3.092	2.843	2.780	15.0%	15.0%	10.0%	10.0%
COSIDO PASTA DUI	95	100 Hojas	PREMIUM		7.343	6.959	6.545	6.424	8.003	7.586	7.135	7.002	10.0%	8.0%	10.0%	10.0%
ARGOLLADO	85	80 Hojas	PREMIUM		6.034	5.716	5.329	5.226	6.977	6.590	6.155	6.061	9.0%	9.0%	9.0%	9.0%
ARGOLLADO	105	80 Hojas	PREMIUM		9.396	8.916	8.190	8.033	10.241	9.719	9.091	8.916	9.0%	9.0%	11.0%	11.0%
ARGOLLADO	85	80 Hojas	INTERMEDIA		4.444	4.224	3.423	3.423	4.799	4.562	4.036	3.971	8.0%	8.0%	11.0%	11.0%
ARGOLLADO	105	80 Hojas	INTERMEDIA		6.911	6.568	5.628	5.628	7.464	7.093	6.528	6.416	8.0%	8.0%	18.0%	16.0%
ARGOLLADO MULTIMATI	85	180 Hojas	PREMIUM		11.548	10.943	9.705	9.705	12.587	11.928	10.773	10.579	9.0%	9.0%	11.0%	9.0%
ARGOLLADO MULTIMATI	105	180 Hojas	PREMIUM		18.787	17.804	15.605	15.605	20.456	19.406	17.322	17.010	9.0%	9.0%	11.0%	9.0%
ARGOLLADO PASTA DUI	85	80 Hojas	PREMIUM		7.123	6.994			7.764	7.612	6.928	6.813	9.0%	9.0%	11.0%	9.0%
ARGOLLADO PASTA DUI	105	80 Hojas	PREMIUM		9.957	9.762	8.751	8.751	10.953	10.640	9.713	9.538	9.0%	9.0%	11.0%	9.0%
EMPASTADO	85	180 Hojas	PREMIUM		13.088	12.400	11.324	11.108	14.244	13.517	12.343	12.108	9.0%	9.0%	9.0%	9.0%
EMPASTADO	95	180 Hojas	PREMIUM		13.993	13.269	12.116	11.886	15.241	14.463	13.207	12.965	9.0%	9.0%	9.0%	9.0%
EMPASTADO	105	180 Hojas	PREMIUM		21.026	19.973	18.206	17.859	22.918	21.771	19.844	19.468	9.0%	9.0%	9.0%	9.0%

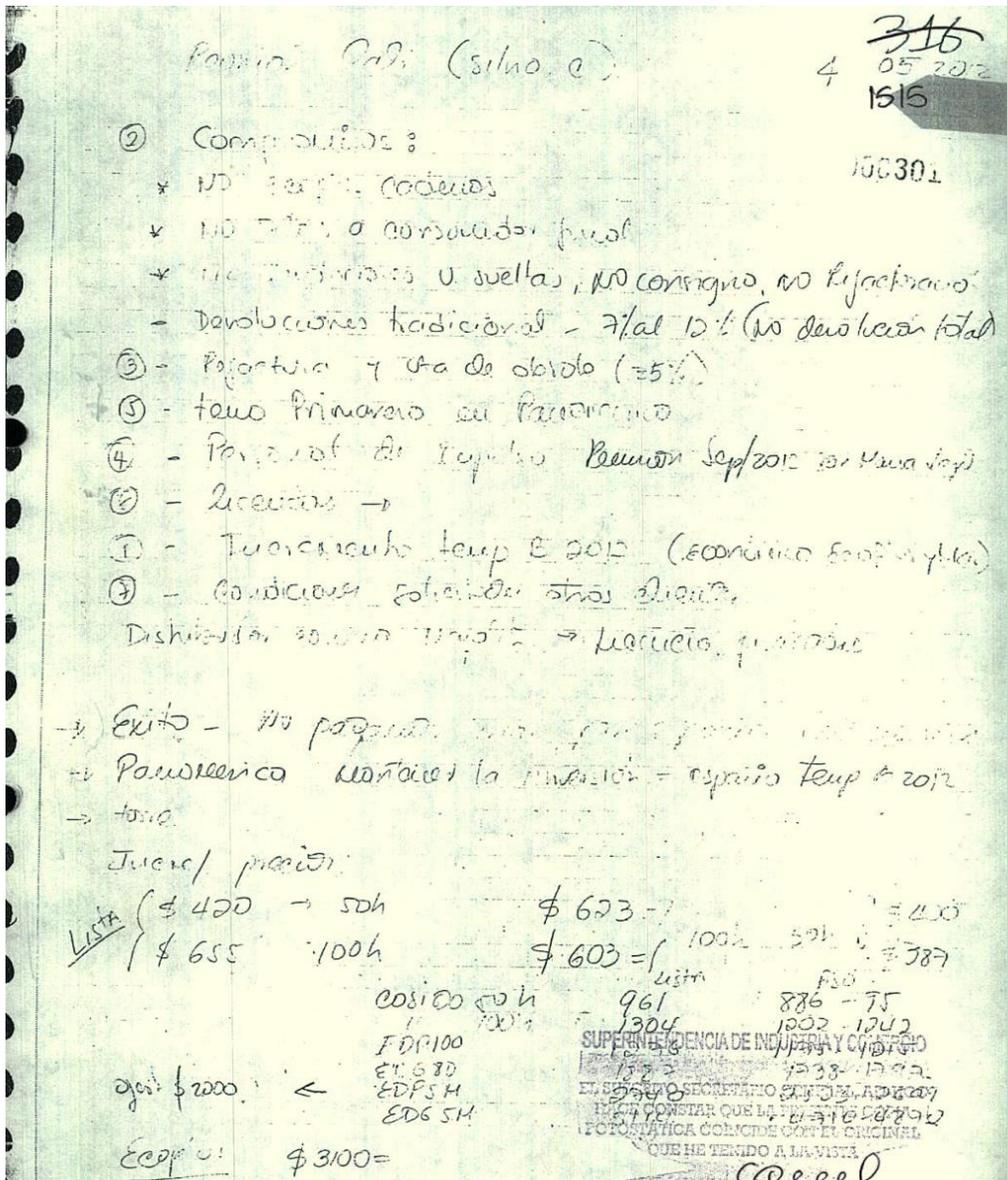
CAJAS AUTOSERVICIO MAYORISTA MAYORISTA 105 Especial	CAJAS AUTOSERVICIO MAYORISTA MAYORISTA 105 Especial	CAJAS AUTOSERVICIO MAYORISTA MAYORISTA 105 Especial
--	--	--

Un alza promedio 9%

9000 - 21%

Acuerdo para la fijación de precios en el segmento de cuadernos premium - años - 2011 a 2014-

- Copia de la agenda de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)**, en la que según su ratificación, tomó nota de una reunión realizada entre **CARVAJAL** y **SCRIBE** el 4 de mayo de 2012, tanto de los temas discutidos como de los compromisos adquiridos. En efecto, en dicha agenda se observa la fecha del documento – 4 de mayo de 2012 – y las anotaciones realizadas por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)**, dentro de las cuales se incluye como uno de los compromisos acordados, el “*incremento temp B 2012*”, así:



- Correo electrónico de 7 de mayo de 2012³ con asunto denominado “PUNTOS ACORDADOS PARA TEMP B 2012” remitido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** y dirigido a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA (GERENTE GENERAL SCRIBE)** en el cual se señalan los puntos acordados en la reunión del 4 de mayo de 2012 sostenida con **CARVAJAL**, así:

“Puntos acordados:

- Incremento de precios Marcas temp B 2012 (2% premium y 5% intermedia)

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

- No hay incremento de precios de Económico y categoría Ecoplus (Expresarte) para la temp B 2012
 - *Venta de discontinuados con el 35% de dcto sobre la lista de marcas*
 - *Mantener la inversión en el cliente Panamericana para la temporada B 2012*
 - *No pagaremos un valor adicional a la inversión por espacios adicionales en almacenes Éxito*
 - *Reducción de impulsores para temp A 2013. Se acordó reunión en Septiembre para revisar el tema conjuntamente por punto de venta*
 - Subir la lista de precios de marcas de vadisa, el faro y el Grupo Gomez un 3%, con el fin de bajar el rebate.
 - *No volveremos a Refacturar mcía con el fin de evitar devoluciones, a Ningun (sic) cliente*
 - *No colocaremos Economico (sic), Ni (sic) ecoplus(expresarte) (sic) en las cadenas*
 - *No admitiremos devoluciones Sueltas (sic) en ningún cliente*
 - No patrocinaremos descuentos a consumidor final en nngún cliente
 - *No haremos activaciones en puntos de venta con Bonos sodexho*
 - *No admitiremos devolución total en ningún cliente*
 - *Manifestaremos nuestra preocupación por el incremento en el apgo (sic) de licencia. Quedo (sic) este punto pendiente por revisar a mediano plazo".*
(Subrayado fuera de texto)
- Correo electrónico de 10 de noviembre de 2012⁴, sin asunto, remitido por **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA (GERENTE GENERAL SCRIBE)** y dirigido a **ANTONIO MARTÍNEZ BAEZ PRIETO (DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO)** en donde se observa:

"Hola Antonio

Datos reunión Gladys

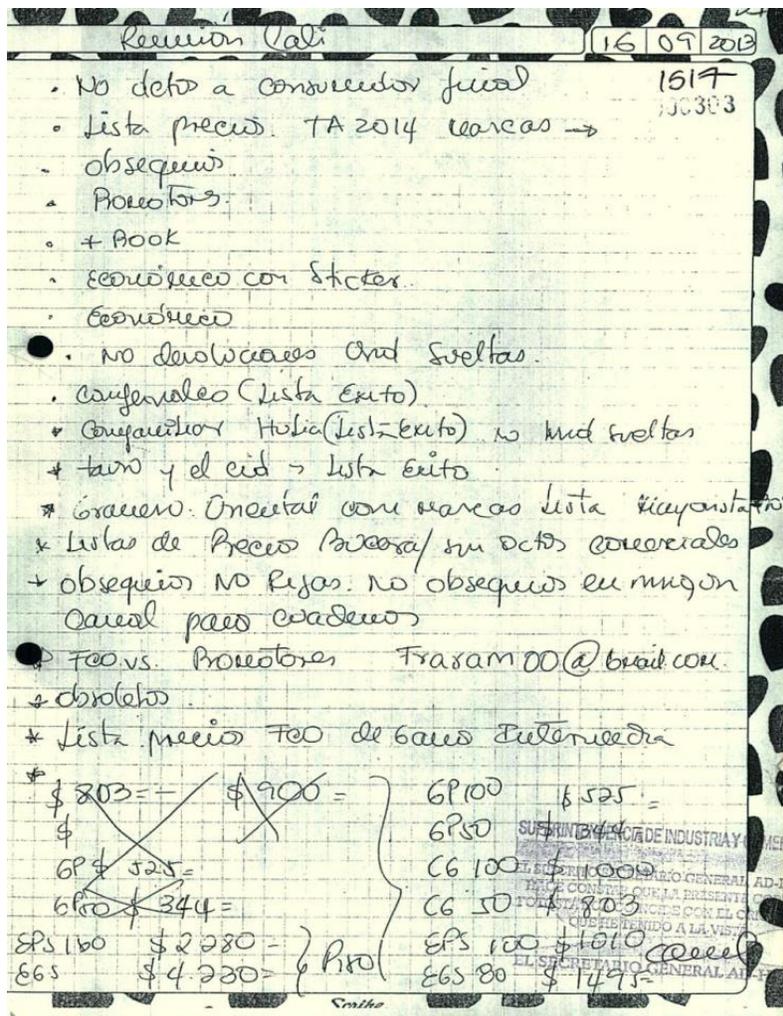
- *Desde Abril a la fecha hemos sostenido dos reuniones con ellos, este Martes tendremos otra, a la que asistiré (sic) en compañía de Ángela y Maria V*
- *Hemos compartido y acordado condiciones para clientes, y posiciones innegociables frente al mercado, estilo venta en consignación (sic) Éxito (sic)*
- *Pese a que habiaamos (sic) definido precios en todos los segmentos, hemos visto que nuestros amigos han bajado el del segmento Economico (sic), nunca nos llamaron a contarnos que lo iban a hacer despues (sic) del algunos negocios perdidos los llame, y aceptaron que lo habian (sic) hecho en respuesta principalmente a los nuevos productores locales, como te mencione nosotros al momento hemos reaccionado a esto de forma muy localizada.*
- *Me están reclamando porque Scribe está bajando el precio del segmento medio, aunque lo hemos hecho en un cliente, los amigos lo hicieron primero y mucho mas (sic).*
- *También en la venta del discontinuado han reclamado por nuestro precio, y en verdad aqui (sic) si nos hemos movido mas (sic) agresivamente de lo*

⁴ Folio 1211 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

acordado y como sabes nos sobro (sic) mucha mercancía ya descontinuada y no puedo darme el lujo de guardarla en la bodega, no con mi problema de flujo, sin embargo esto sucedió en el mes de Septiembre principalmente, a la fecha estamos en línea con lo acordado.

en (sic) general creo que pese a escaramuzas de lado y lado, normales para este tipo de acuerdos, el tema ha funcionado, creo que sería peor no sentarnos En lo que si quiero pedirte que hagas énfasis (sic), es en el tema de los acuerdos que tenemos en el segmento PREMIUN (sic), sentimos que en este segmento los acuerdos realizados han sido tremendamente provechoso (sic) para ambos, listas unificadas en todos los canales y NO promociones de fin de semana en las cadenas, entre otros, han sido muy importantes, esto debemos mantenerlo a como de lugar, con nuestro compromiso de cumplirlos al pie de la letra. (...)”.

- Copia de la agenda de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** en la que se observa la fecha del documento – 16 de septiembre de 2013- así como anotaciones de diversos temas, entre los que se mencionan “lista precios TA 2014 marcas” así:



Acuerdo para la fijación de precios de salida en el segmento económico

- Correo electrónico de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** del 25 de mayo de 2012⁵, identificado bajo el asunto “PROVISIÓN PARA ECONÓMICO-TEMP A 2013”, dirigido a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA (GERENTE GENERAL SCRIBE)**, se expresa:

*“Hola Silvio,
Te adjunto cuadro con los precios de los cuadernos económicos que se convinieron en la reunión de Cali para la temp B 2012.
La diferencia entre el precio LISTA y el precio VENTA mas (sic) alto es del 5%.
La diferencia entre el precio LISTA y el precio PISO es del 8%..
Asumiendo que estos precios se mantengan para la temporada A 2013 y dependiendo del precio al que definamos facturar debemos provisionar el 5% o el 8%.*

Quedo atenta”.

Acuerdo de no descuentos a consumidor final

- Correos electrónicos de 15 de diciembre de 2011, con asunto denominado “Semana 12-16 Dic/11” remitido por **JORGE BARRERA CASTRO (GERENTE GENERAL SCRIBE)** y dirigido a **ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ PRIETO (DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO PAPELERO SCRIBE MÉXICO)** en donde se muestra:

“(..)

El acuerdo con Carvajal de no descuentos a consumidor final se está cumpliendo.

(...)”.

- Correo electrónico de 17 de enero de 2012⁶, remitido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** y dirigido **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR (GERENTE DE MERCADEO SCRIBE)** con copia a **JORGE BARRERA CASTRO (GERENTE GENERAL SCRIBE)**, se manifiesta:

⁵ Folio 1468 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

⁶ *Ibidem.*

"Este mail me lo envió CARVAJAL...ELLOS ME CONFIRMAN QUE SIGUEN FIRMES... y No van a patrocinar dctos a consumidor final.

El ÉXITO los presionó mucho la semana pasada para un dcto en la categoría de colores...y No participaron...me dijeron que si no habían autorizado DCTO para colores, menos iban autorizar dcto en Cuadernos que es mas (sic) honeroso (sic).

Saludos,

AZ"

El mail al que se refieren es el que, como se observa en la imagen, es remitido por **MARÍA ALEYDA OSORIO ACEVEDO (GERENTE MARCA MERCADEO GLOBAL CARVAJAL)** quien adjuntó la siguiente imagen:



- Mensajes de texto vía *WhatsApp* enviados desde el celular de **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** al celular de **ADOLFO LEÓN PRIETO LÓPEZ (EJECUTIVO CALI SCRIBE)** 7 21 de enero de 2014, en donde se observa:

7 Folio 1330 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente. ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (SCRIBE) en declaración rendida el día 22 de agosto de 2014 –folio 1036 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente, minuto 4:21, segundo audio- señala que el número al que se le enviaron los mensajes de texto eran propiedad de ADOLFO LEÓN PRIETO LÓPEZ (SCRIBE), así:

“**DESPACHO:** Correcto. Encontramos otro mensaje, de fecha 21 de enero de 2014, a las 18:36, de Ángela Zapata, a un celular 3182111411, dice el mensaje “...”. De quién es este celular?”

“La 14 nos confirma que Norma ya confirmó DCTO fin de semana

Ya le escribí a Jairo Nel pero no me contesta

Olímpica está solicitando apoyo con el 15% DCTO para fin de semana...le dije que no.”.

En mensaje seguido, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)**, volvió y le escribió a **ADOLFO LEÓN PRIETO LÓPEZ (EJECUTIVO CALI SCRIBE)**:

“Te cuento que antes de confirmarle a Luz Piedad el DCTO en La 14, le escribí a Francisco de Norma

Me respondió

Acabo de verificar ni en La 14 ni en Olímpica tenemos nada igual que ustedes el cliente está pudiendo (sic) pero no hemos aprobado nafa (sic).

Mejor nos quedamos quietos?” (Subrayado y negrilla fuera de texto)

De igual manera, y en la misma línea de lo referido, se encontró mensaje de *whatsapp* remitido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** y dirigido a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA (GERENTE GENERAL SCRIBE)**⁸, en el que se advierte:

“Hola Silvio...Jairo Nel te está llamando para hablar del tema del DCTO...hablé con él y le confirmé que no vamos en La 14, ni en Olímpica, ni en Colsubsidio...hablamos de Cencosud y ya sabe que vamos a dar DCTO.

Quiere hablar contigo del tema.” (Subrayado y negrilla fuera de texto).

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: *Ese celular es del ejecutivo de Cali, que es el que responde por la zona de Cali, que también es ex-carvajalino.*

DESPACHO: *Cómo se llama él?*

ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO: *Adolfo Prieto.”.*

PROHIBICIÓN GENERAL

- Correo electrónico del 23 de julio de 2013⁹, denominado con el asunto “Fwd: Premios Exitos (sic)”, enviado por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** y dirigido a **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR (GERENTE DE MERCADEO SCRIBE)** con copia a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA (GERENTE GENERAL SCRIBE)**, así:

“Hola Maria (sic)

Adjunto Mail (sic) de nuestro ejecutivo de Bucaramanga informando q (sic) nuestra competencia norma esta (sic) entregando obsequios en almacenes éxito (sic)

En bogota (sic) tambien (sic) hemos detectado, pero no ha sido posible tomar fotos ya q (sic) lo hacen muy disimuladamente...abordan el cliente y se lo ofrecen...en Bucaramanga lo hacen abiertamente como nuestra (sic) la foto

Quiero confirmar q (sic) Scribe continúa sin entregar obsequios...sólo en la 14.

Por favor revisar si mantenemos esta estrategia de no entrega de obsequios o la cambiamos”.

- De la misma forma, en correo electrónico de 23 de julio de 2013¹⁰, denominado con el asunto “Re: Obsequios norma en panamericana Bogotá” enviado por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** y dirigido a **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR (GERENTE DE MERCADEO SCRIBE)** con copia a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA (GERENTE GENERAL SCRIBE)** se observa:

“Hola

Estas fotos fueron tomadas en panamericana Bogotá el pasado viernes Quedo (sic) atenta q (sic) me den vía libre para entregar obsequios o mantenemos la posición”.

- Correo electrónico del 23 de julio de 2013¹¹ denominado con el asunto “Re: Obsequios norma en panamericana Bogotá” remitido por **MARÍA VIRGINIA CABAL ESCOBAR (GERENTE DE MERCADEO SCRIBE)** y dirigido a **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** con copia a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA (GERENTE GENERAL SCRIBE)**, lo siguiente:

⁹ Folio 1308 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

¹⁰ Folio 1316 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

¹¹ Ibídem.

“Hola Angelilla, yo creo que lo que debemos hacer es llamar inmediatamente a Norma para que los retire y cumplamos con lo establecido.

Silvio quedamos atentas a tus comentarios”.

- Correo electrónico del mismo 22 de enero de 2014, con asunto denominado “Entrega obsequios Panamericana Bvista” remitido por **JORGE ENRIQUE ORTÍZ GARZÓN (CARVAJAL)**, y dirigido a **CLAUDIA ALBARRAN (CARVAJAL)**, **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO (GERENTE GENERAL REGIÓN ANDINA CARVAJAL)** en el que se muestra:

“Hola Clau

La empresa recibió información de nuestro competidor donde dicen tener un video en el cual un impulsador nuestro esta (sic) entregando premios por la compra de cuadernos

Me confirmas que (sic) paso (sic) porque tenemos la instrucción clara de no entregar premios si ellos no lo hacen primero

Me confirmas por favor

Muchas gracias”.

- Correo electrónico de 30 de mayo de 2012¹², con asunto denominado “Impulsadoras” remitido por **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA (GERENTE GENERAL SCRIBE)** y dirigido a **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** en el que se evidencia:

“Piedad

Aunque ...se (sic) que tu reunión con Carvajal es en Septiembre para la revisión de las impulsadoras, deberíamos fijarnos un objetivo de cuanto esperamos rebajar para la prox temporada (sic)

Quedo atento”.

- Cadena de correos electrónicos del 21 de noviembre de 2013¹³, con asunto denominado “Personal de impulso y Exhibidores” remitido por **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA (GERENTE DE MERCADEO REGIÓN ANDINA CARVAJAL)** y dirigido a **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO (GERENTE GENERAL REGIÓN ANDINA CARVAJAL)**, **CARLOS AUGUSTO SOTO**

¹² Folio 1190 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

¹³ Folio 440 B del Cuaderno Público No. 3 del Expediente.

CARDONA (GERENTE COMERCIAL PAPELERÍA COLOMBIA CARVAJAL)

las comunicaciones internas entre las empresas, mediante las cuales discutían el número de promotoras y exhibidoras que tendrían por punto de venta, para posteriormente compartir la información con la competencia, con la finalidad de llegar a acuerdos y ajustar las cantidades previamente discutidas:

“Hola buenas tardes,

Tengo una tarea pendiente y era la de enviarle a los rojos las propuestas de personal de impulso y numero (sic) de exhibidores para colocarnos de acuerdo en aquellos que se pudieran ajustar.

- 1. Para el caso del personal de impulso se seleccionaron los 27 principales almacenes mas (sic) críticos donde nosotros proponemos utilizar 225 impulsores frente a 283 que utilizaron ellos la temporada pasada.*
- 2. En el caso de exhibidores, para Olimpica (sic), Cencosud y surtimax, por tener una participación mayoritaria o exclusiva se excluyeron de este análisis, y se tomaron los puntos de venta cuya rotación es muy baja, allí se revisaron los puntos de venta y se lanza una propuesta de números de exhibidores. En este punto (sic) se propone pasar de 790 a 346 exhibidores acorde a la rotación del producto, mas (sic) no se tiene el dato de los Exhibidores que ellos utilizaron.*

Les envío 2 archivos, el primero con el análisis y comparativo respecto a la competencia en Impulsores y en merchandising el análisis de rotación y el segundo lo que le enviaríamos a ellos.

Para su revisión y sugerencias”. (Subrayado y negrilla fuera del texto)

- Como respuesta a esta comunicación, el correo electrónico del 25 de noviembre de 2013¹⁴, denominado con el asunto “Re: Personal de impulso y Exhibidores” remitido por **JAIRO NEL HERNÁNDEZ VELASCO (GERENTE GENERAL REGIÓN ANDINA CARVAJAL)**, y dirigido a **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA (GERENTE DE MERCADEO REGIÓN ANDINA CARVAJAL)** con copia a **CARLOS AUGUSTO SOTO CARDONA (GERENTE COMERCIAL PAPELERÍA COLOMBIA CARVAJAL)** indicó:

“Cordial saludo

Estoy de acuerdo (sic), pero a ellos no compartir nombre del asesor (sic), etc..

Solo (sic) colocar cliente, punto venta, ciudad, numero (sic) máximo (sic) de impulsoras cuadernos y colocar allí (sic) mismo si es del caso numero (sic) máximo (sic) de exhibidores cuadernos.

No colocar semanas de ingreso..ni mas (sic) detalle..

Ojala (sic) podamos implementar esto en esta temporada..nos trae beneficios importantes..”.

¹⁴ Ibídem.

- Correo electrónico de 26 de diciembre de 2013¹⁵, remitido por **FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ PRADA (GERENTE DE MERCADEO REGIÓN ANDINA CARVAJAL)** y dirigido a **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** en el cual se muestra:

*“Angela (sic), Buenos Días,
Estos son los promotores que vamos a tener en los diferentes puntos de venta de esta temporada.
Cualquier inquietud
Con Gusto!!!!”.*

- Correo electrónico de 26 de septiembre de 2011¹⁶, con asunto denominado “REUNIÓN CUADERNOS” remitido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** y dirigido a **MARÍA ELISAMA PUENTES CAÑÓN (GERENTE NACIONAL DE CRÉDITO CARVAJAL)**, con copia a **HÉCTOR HERNAN CASTAÑEDA CIFUENTES (GERENTE FINANCIERO SCRIBE)** y **JORGE BARRERA CASTRO (GERENTE GENERAL SCRIBE 2010-2012)** se muestra:

“Hola Maria Elisama,

Como es de tu conocimiento (sic) la línea escolar SCRIBE de propiedad de Kimberly Clark ha sido adquirida por el Grupo papelerero Scribe México (GPS), por lo anterior se creó la nueva razón social SCRIBE COLOMBIA SAS, que tendrá los derechos de la marca Scribe en Colombia.

Hernan (sic) Castañeda, que esta (sic) copiado en este mail, es nuestro gerente Financiero y tiene mucho interés de participar de las reuniones que periódicamente se realizan para evaluar los temas de cartera de las empresas que hacen parte de la categoría Escolar.

También quería preguntarte en que va el tema de Surtioficinas...después de que invitamos a Ruth Nelly Patiño de CKC a la reunión. (sic) No he tenido retroalimentación del tema.

Quedo atenta a tus respuestas”.

- Como respuesta a esa comunicación, el correo electrónico de 26 de septiembre de 2011¹⁷, con asunto denominado “RE: REUNIÓN CUADERNOS-“ en el cual se adjunta el archivo denominado “PAUTAS COMITÉ DE CARTERA SECTOR PAPELERO jun2009.PPT” remitido por **MARÍA ELISAMA PUENTES**

¹⁵ Folio 1208 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.

¹⁶ Folios 1177 y 1178 del Cuaderno Reservado SIC No. 2 del Expediente.

¹⁷ Ibídem.

CAÑON (GERENTE NACIONAL DE CRÉDITO CARVAJAL) y dirigido a **HÉCTOR HERNÁN CASTAÑEDA CIFUENTES (GERENTE FINANCIERO SCRIBE)** se indicó:

“Hola Hernan (sic) cordial saludo.

Te adjunto los lineamientos del Comité de Crédito del Sector Papelero en el cual solo (sic) participan las personas del área de Crédito de las empresas.

Te agradezco una vez revisados los lineamientos me manifiestes tus inquietudes para revisarlas y definir si asistes”.

Gracias, saludos”.

- Correo electrónico del 17 de marzo de 2014¹⁸, con asunto denominado “Consolidado Comite (sic) Crédito Faber Castell 2014.xls”, remitido **CECILIA TORO GÓMEZ (COORDINADORA DE CRÉDITO Y CARTERA SCRIBE)** y dirigido a **ERIKA MARIED TAPIERO (SCRIBE)** con copia a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA (GERENTE GENERAL SCRIBE)**, **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)**, **MILTON ALBERTO TEJADA ALZATE (SCRIBE)**, se señala:

“Buenas tardes Erika

Quiero compartirle que estuve en el comité de crédito el día 13 de marzo de 2014 (sic). Nos reunimos CARVAJAL, SANFORD, TESA, TECNO-QUÍMICAS, FABER CASTELL y LEGIS

Se discutieron 32 clientes que manejábamos en común y me encontré que a la competencia los clientes les pagan bien y con nosotros tienen moras muy representativas. De esta muestra de 32 tome (sic) 5 clientes como ejemplo (sic)

Candum (Bucaramanga)

Libardo Garcia (sic) (Monteria) (sic)

Ofiexpress (Bogotá)

Papeleria (sic) Cucúta (sic) (Medellin) (sic)

Todo en Artes de Medellin (sic)

Pregunte (sic) a todo el comité que me dijeran realmente que hacían ellos para aplicarlo a nuestra Empresa y me confirmaron lo siguiente:

En cada temporada ellos firman un convenio con cada uno de los clientes sin excepción donde les explican claramente la temporada de que fecha a que (sic) fecha va, cual (sic) es la fecha de vencimiento, si no pagan a la fecha de vencimiento les informan que les cobran intereses de mora, reciben devoluciones pero solo (sic) de lo que está estipulado por cada cliente, les aclaran en el convenio que por ningún motivo los pagos los (sic)

¹⁸ Folios 1508 y 1509 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

deben supeditar a las devoluciones(sic) les hacen un estimado de devolución mientras sale la nota para poder agilizar el proceso de pago).

(CARVAJAL me va a compartir el documento que ellos utilizan) que se lo estaré compartiendo, una vez me lo envíen.

Maria (sic) Victoria me informa que hoy en la tarde o mañana me lo enviara (sic).

Por favor me puedes ayudar a discutir este tema en el comité si están de acuerdo que nosotros también sigamos esta misma metodología.

Muchas gracias”

- Correo electrónico del 18 de marzo de 2014¹⁹, con asunto denominado “RE Consolidado Comité (sic) Crédito Faber Castell 2014.xls”, remitido por **CECILIA TORO GÓMEZ (COORDINADORA DE CRÉDITO Y CARTERA SCRIBE)** y dirigido a **ERIKA MARIED TAPIERO (SCRIBE), ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** con copia a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA (GERENTE GENERAL SCRIBE)** se observa:

“Angela (sic) buenos días

Quiero confirmarle que nosotros en el comité no solamente evaluamos temporadas puntuales (sic) nosotros evaluamos todo el historial de los clientes y cuando yo envíe (sic) la cartera para evaluar en el comité se envío (sic) con corte a febrero 28-2014.

De los clientes anexos quiero comentarle que PAPELERIA (sic) CUCUTA (sic) Presenta varias transferencias de mercancía en el mes de marzo por valor de 8.433.799, las devoluciones y el rebate (sic) el cliente ya se les había descontado en febrero y quedaron incluidas en el reporte. Actualmente a pesar que ya le tramitaron las notas de devoluciones y se descontó el rebate nos debe 15.757.000.

LIBARDO GARCIA (sic) pago (sic) el 14 de marzo de 2014 y a la competencia le pago (sic) anticipado

OFIEXPRESS se le vendió en marzo-2013 efectivamente pero en el comité tenemos que discutir el historial y a nosotros nos pagó a 60 días y la competencia bien

TODO EN ARTES: Pago (sic) bien a la competencia (Carvajal) y a nosotros nos debe 88 millones y lo proyectado por el cliente es cancelarnos 10 millones semanales.

¹⁹ Folio 1507 del Cuaderno SIC Reservado No. 3 del Expediente.

CANDUM: temporadas anteriores pago (sic) bien a la competencia, y a Scribe le pagó las temporadas anteriores en promedio a 90 días (sic) aún nos debe 20 millones de la temporada A 2013

La idea es compartir con ustedes lo que se discute en los comités de crédito y cartera y buscar la mejor manera de hacer las cosas.

Saludos y gracias”

- Correo electrónico de 12 de julio de 2012²⁰, con asunto denominado “DESCUENTOS FINANCIEROS CARVAJAL, TEMP B 2012”, remitido por **ÁNGELA PIEDAD ZAPATA DELGADO (GERENTE COMERCIAL SCRIBE)** y dirigido a **HÉCTOR HERNÁN CASTAÑEDA CIFUENTES (GERENTE FINANCIERO SCRIBE)** con copia a **SILVIO ALBERTO CASTRO SPADAFORRA (GERENTE GENERAL SCRIBE)** en el que se señaló:

*“Hola Hernan (sic),
Te cuento que ayer hable (sic) con la jefe de Crédito y cartera de Carvajal, Maria Elisama Puentes y le pregunté por los descuentos financieros para temporada B.
Me confirmó las siguientes condiciones:*

*Mes anticipado 1%
Semana anticipada 0,25%*

Lo que hace Carvajal es entregar a TODOS los clientes una tabla con los dctos financieros por semana (desde Julio 1 a Sept 20) y con algunos clientes negocia algunas condiciones diferentes dependiendo de los montos a recaudar.

Voy a conseguirme la tabla que están manejando esta temporada y te la envío.

Saludos”.

²⁰ Folio 1191 del Cuaderno SIC Reservado No. 2 del Expediente.