

**RESUMEN Y ANÁLISIS DE LA SENTENCIA DEL
TRIBUNAL SUPREMO DE EEUU**

*Caso US Vs. COLGATE & COMPANY
Influenciación*

Investigados:
COLGATE & COMPANY

Análisis del CEDEC

Por:

Alfonso Miranda Londoño

Bogotá D.C., junio de 2020

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	3
2. AVERIGUACIÓN PRELIMINAR	3
3. CONSIDERACIONES DE LA DELEGATURA	3
4. DECISIÓN DE LA SUPERINTENDENCIA	3
5. ANÁLISIS Y CONCLUSIONES DEL CEDEC	3

RESUMEN Y ANÁLISIS DE LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO DE EEUU

Caso US Vs. COLGATE & COMPANY ***Influenciación***

1. Introducción

La Ley Sherman no impide que un fabricante dedicado a un negocio privado anuncie de antemano los precios a los que se puede revender su bien.

2. Conductas imputadas

Vender a los comerciantes en virtud de acuerdos que lo obligan a no revender a precios distintos de los fijados por el acusado.

3. Consideraciones del Tribunal Supremo de los EEUU

En ausencia de cualquier intento de crear o mantener un monopolio, la Ley Sherman no impide que un fabricante dedicado a un negocio privado anuncie de antemano los precios a los que se puede revender su bien y se niega a tratar con mayoristas y minoristas que no lo hacen. conforme a tal precio.

4. Decisión del Tribunal Supremo de los EEUU

No acusar al acusado de vender a los comerciantes en virtud de acuerdos que lo obligan a no revender a precios distintos de los fijados por el acusado.

5. Análisis y conclusiones

En ausencia de cualquier intento de crear o mantener un monopolio, la Ley Sherman no impide que un fabricante dedicado a un negocio privado anuncie de antemano los precios a los que se puede revender su bien y se niega a tratar con mayoristas y minoristas que no lo hacen. conforme a tal precio.