

El conflicto de interés de los grupos empresariales frente a las normas de conflicto internacional y local desde el derecho internacional privado: estudio de caso Colombia*

The conflict of interest of business groups against the rules of international and local conflict from private international law: case study Colombia

César Andrés Arango Benítez ¹ ✉

* Escrito como requisito del trabajo de grado: "El conflicto de interés de los grupos empresariales frente a las normas de conflicto internacional y local desde el Derecho Internacional Privado". Maestría de Derecho de la Universidad de Medellín, Departamento de Antioquia (2022). Facultad de Derecho de la Universidad Medellín, dirigida por el Doctor Jahir Alexander Gutiérrez Ossa (PhD). Experto en Fuentes Disciplinarias del Derecho como el Análisis Económico del Derecho.

¹ Estudiante Maestría en Derecho en la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad de Medellín. Abogado Universidad de Medellín y Especialista en Derecho Empresarial Universidad de Medellín. Más de 10 años de experiencia en temas relacionados con constitución societaria, gobernanza, manejo accionario y procesos de inversión en empresas, asesor y consultor en temas inmobiliarios. Catedrático universitario.

Fecha correspondencia:

Recibido: mayo 17 de 2022.

Revisado: octubre 25 de 2022.

Aceptado: noviembre 15 de 2022.

Forma de citar:

Arango, César Andrés. "El conflicto de interés de los grupos empresariales frente a las normas de conflicto internacional y local desde el derecho internacional privado: estudio de caso Colombia".

En: Revista CES Derecho. Vol. 13.

No. 3, septiembre a diciembre de

2022, p. 151-192.

[https://dx.doi.org/10.21615/](https://dx.doi.org/10.21615/cesder.6736)

[cesder.6736](https://dx.doi.org/10.21615/cesder.6736)

[Open access](#)

[© Derecho de autor](#)

[Licencia creative commons](#)

Resumen

Las normas del conflicto internacional representan uno de los campos de mayor interés para las firmas empresariales internacionales. En este escenario, se considerará el papel que cumple el Derecho Internacional Privado (DIPr), y lo que desde ello les compete a las empresas en cuanto a la materia y sobre el estado de la cuestión actual a escala internacional y local. Por tanto, la pregunta central en torno a la cual discurre el presente artículo consiste en analizar ¿Qué impactos jurídicos generan las normas de conflicto internacional en el interés de las partes en las firmas empresariales desde la perspectiva del Derecho Internacional Privado? partiendo de la línea de base de que en el Derecho Internacional Privado las normas de conflicto en las empresas u organizaciones generan dificultades en los grupos de interés que administran dichas normas afectando a los grupos de intereses de las empresas de hecho o de derecho, tomando como estudio el caso colombiano.

[Ética de publicaciones](#)[Revisión por pares](#)[Gestión por Open Journal](#)[System](#)

DOI: 10.21615/cesder.6736

ISSNe 2145-7719

[Publica con nosotros](#)

Palabras claves: derecho y economía (K); derecho mercantil y regulación (K2); Otras áreas sustantivas del derecho (K3); sistema jurídico y conducta ilegal (K4); derecho internacional (K33).

Abstract

The rules of international conflict represent one of the fields of greatest interest to international business firms. In this

scenario, the role played by Private International Law (PRYD) will be considered, and what companies have been responsible for in terms of the matter and the current situation at international and local level. Therefore, the central question around which this article runs is to analyze what legal impacts do the rules of international conflict generate on the interest of the parties in business firms from the perspective of Private International Law? starting from the baseline that in Private International Law the rules of conflict in companies or organizations generate difficulties in the interest groups that administer these rules affecting the interest groups of companies in fact or in law, taking the Colombian case as a study.

Keywords: law and economics (K); commercial law and regulation (K2); other substantive areas of law (K3); legal system and illegal conduct (K4); international law (K33).

Introducción

El presente artículo analiza el papel que cumplen las firmas empresariales de cara a las normas de conflicto internacional y local, desde la perspectiva del DIPr. Por lo general, las firmas están sujetas a dificultades relacionadas con la disparidad de normas y también a problemas internos en el manejo de estas que pueden generar conflictos internos, sin perder de vista el conflicto de intereses. Frente a ello, se consideró en primer lugar los antecedentes del Derecho Privado Internacional frente a las Normas de Conflicto, y a su vez, analiza la trayectoria de las Normas de Conflicto frente a las Empresas y Firms Internacionales, así como las evidencias y casos relacionados con las normas de conflicto internacional en Colombia desde el DIPr.

En el marco de referencia, toma relevancia el soporte dado por la *lex mercatoria* para comprender cómo la costumbre, pactos o prácticas cotidianas abonaron las dinámicas de intercambio comercial, mientras consolidaron con ellas los criterios paradigmáticos para favorecer la creación del derecho internacional privado, que refrendaría los acuerdos de comercio o intercambio, a pesar de las normas civiles presentes, a veces laxas, ambiguas, insustanciales o inexistentes. En este sentido, se da cabida a las diferentes formas en que se presentan las normas de conflicto de orden local, nacional o internacional, en la medida en que se trata de mostrar que no solo tienen una naturaleza ajena a los códigos civiles tradicionales, sino que, además, en múltiples casos, pueden ser causa de serias confrontaciones o choques que repercuten en los ámbitos exteriores.

Para los casos que han sido objeto de estudio y contraste en este proyecto, se ha exigido al investigador un rigor tanto en secuencia metodológica, así como debida atención en el recuento de las dinámicas evolutivas en que se han presentado las normas de conflicto internacional desde el DIPr a escala global, y más específicamente por el modo y formas como éstas han venido afectando las dinámicas de actuación comercial en Colombia, a veces ajenos a condiciones económicas y sistemas jurídicos distintos. No obstante, centrar la atención en la forma en que el DIPr constituye una columna sólida a la hora de atender las normativas en torno al conflicto, sin dejar de resaltar los aciertos en la resolución de conflictos en este tenor.

De tal modo que este artículo, plantea un itinerario que va desde los antecedentes del Derecho Privado Internacional frente a las Normas de Conflicto, así como evaluar la Trayectoria de las Normas de Conflicto frente a las Empresas y Firms Internacionales para terminar soportando las evidencias y casos relacionados con las normas de conflicto internacional y en Colombia desde el DIPr. Por tanto, se busca dar línea en cuanto a lo que implican las normas de conflicto a escala internacional pero también de orden local o nacional, en la medida en que los países también poseen jurisdicciones conforme a la composición unitaria o federal a la par con la disparidad de casos que se requieren mayor revisión del DIPr.

Antecedentes del Derecho Privado Internacional frente a las Normas de Conflicto

Uno de los temas centrales que llama la atención de las firmas internacionales con respecto al Derecho Internacional Privado (DIPr) responde al papel que deben jugar estas frente a las normas de conflicto. Se considera que son las firmas quienes deciden acogerse a un tipo de legislación, marco jurídico o sistema legal conforme a la autonomía que ostentan; no obstante, aún persisten dudas sobre normas, metodología y procedimientos para atender dichos conflictos. De ahí que la estructura sobre la que aparecen los conflictos entre Estados o Empresas Internacionales forme parte acervo que en materia de DIPr deban atender las firmas en cuanto a acuerdos, contratos, pactos o tratados internacionales hacen parte.

“Tradicionalmente se dividía al Derecho Internacional Privado en: Derecho Civil Internacional, Derecho Mercantil Internacional, Derecho Procesal Internacional y Derecho Internacional Privado del Trabajo. Con relación a esta división la doctrina presenta opiniones contradictorias por incluir además de estas áreas otras disciplinas, por ejemplo, el Derecho Penal Internacional. Actualmente se considera pertinente la inclusión de una nueva rama, como es, el Derecho Internacional Privado de la Integración”. (Bermúdez y Núñez, 2008, p.363).

Es de conocimiento que, ante muchas de las prácticas comerciales de los particulares, las Cortes, Jueces o Tribunales se consideraban impedidos en términos generales por la naturaleza particular de dichas prácticas que obedecían a criterios de autonomía, discrecionalidad y voluntariedad de las partes para llegar a buen término un acuerdo, pacto o tratado. De allí que a pesar del alcance que pudo tener en cuanto a la posibilidad de haber originado contiendas

bélicas o confrontaciones por ellas, en términos concretos, la solución de los conflictos entre estos corría por cuenta propia.

“Ante la ausencia de un fuerte poder central en la edad media, todos aquellos que tenían intereses comunes que defender el comercio, se unieron en asociaciones para aumentar su fuerza. Los Comerciantes fueron de los primeros que formaron gremios, corporaciones o universidades. En el siglo IX ya existían corporaciones de mercaderes en Inglaterra, pero solo a partir del siglo XI se encuentran constancias documentales de la existencia de una comunidad de mercaderes como la de Tiel Ander Wall (Holanda), de quienes consta que se sustraían al poder público y resolvían conforme a normas propias sus litigios, por autorización del emperador. Las corporaciones eran presididas por uno o más funcionarios llamados cónsules.” (Dhondt, 1971 citado en Pérez, 2018, p.91).

La sumatoria de eventos acaecidos por cuenta de las exploraciones marítimas en busca de nuevos mercados para ampliar la oferta mercantil conllevaría precisamente para que la apertura de dichas negociaciones hiciese carrera por cuenta de los particulares más que de los mismos Estados, involucrados en diversas disputas por rutas marítimas, extensiones de tierra o control de mercaderías por los mares considerados estratégicos para preservar el poder económico y bélico. No obstante, para el comerciante o cambiador de mercancías esta situación no era más favorable para sus intereses debido al papel central del intercambio que esgrimía la situación. Si bien, se destacan los primeros tratados de jurisprudencia internacional de la mano con Adam Smith y Jean Beaptiste Durdoselle entre otros, el orden en esta materia estaba sujeto a las prácticas empíricas consideradas norma internacional para entonces.

“La justicia comercial diferenciada, fue administrada por los cónsules mercatorum, miembros directivos de las guildas, quienes aplicaron los estatutos mercantiles para solucionar los conflictos de su competencia, acudiendo al derecho común, únicamente, a falta de norma comercial expresa. El Derecho mercantil primigenio, conocido como *lex mercatoria*, fue creado y aplicado directamente por los comerciantes en toda Europa, emergiendo como un derecho universal de clase, enlazado armónicamente con el sistema económico medieval, pues, sobre la figura central del comerciante, se construyeron los cimientos de ambas estructuras” (Castellanos, 2016, p.344).

De manera pertinente, es con Adam Smith y Jeremy Bentham con quienes nos acercamos a los primeros indicios relacionados con la observancia de la conducta del administrador; garantizando así las primeras bases normativas del comercio internacional contempladas en la *lex mercatoria* o *la ius mercatorum*, consideradas como ley bajo la costumbre, en virtud de las prácticas comerciales particularmente en el librecambismo desde el que se esperaba que las partes tuviesen en equivalencia beneficios complementarios o iguales.

“Durante varios siglos que precedieron la fundación de los grandes Estados territoriales y la era del absolutismo, el derecho mercantil se desarrolló esencialmente fuera de las cortes señoriales o estatales. El law merchant o ius mercatorum fue administrado por tribunales establecidos en las principales plazas comerciales, en puertos particulares, en ferias importantes como la de Champagne, o en ciertas islas que, como Oléron o Gotland (Visby), mantenían una posición clave para el embarque marítimo de la época. Estos tribunales no estaban compuestos por juristas sino por miembros de la comunidad comercial local con experiencia y muy respetados, y basaban sus decisiones en la práctica y en los usos comerciales...” (Basedow, 2010, pp.2-3).

Adam Smith (1776), y ante los excesos de la postura egoísta, fue el encargado de revisar las obligaciones y responsabilidades que tendrían los involucrados de cara a la conducta indiscreta y desleal del administrador societario de la firma. No obstante, la lex mercatoria seguiría siendo considerada parte del sistema Hard Law en la medida en que tras algún acuerdo, contrato, pacto o tratado que no se respetaba, era considerado una afrenta entre los países que incumplían algunos de ellos conduciéndolos en el peor de los casos a la confrontación bélica. De allí, el aforismo sobre que la guerra hace la economía como la economía a la guerra dado que eran los medidores para la época colonial que le dio más fuerza al mercantilismo que para entonces era quien sostenía las contiendas entre los países por la vía de los aranceles a las mercancías o la restricción al comercio internacional, hecho que cambiaría con el librecambio comercial. La aparición de los tratados internacionales en el siglo XVII (Westfalia) haría posible la proliferación de distintas formas similares con el ánimo de coordinar la relación económica política entre las naciones interesadas en maximizar el utilitarismo comercial (Bentham) en el Estado de la Guerra (Hobbes), de allí, que emergieran distintos acuerdos librecambistas amparados por la lex mercatoria internacional en la medida en que en adelante serían las prácticas mercantiles las que harían posible el intercambio de todo tipo entre los países, las cuales tendrían la calidad de norma vinculante y de peso legal entre las partes terminando con la categoría de títulos comerciales o de intercambio.

“Con relación al Derecho Mercantil, la comunidad internacional expresa su preocupación en la búsqueda de un nuevo orden jurídico que regule las transacciones comerciales internacionales basadas en usos y principios imperantes, es decir colaborando en el establecimiento de un derecho surgido de la actividad comercial sin intervención estatal, que es lo que constituye parte del Derecho Internacional Privado; sin embargo, esta preocupación no data de época reciente, ya en el siglo XVIII el Derecho Inglés tenía como uno de sus aportantes a la Lex Mercatoria, que en la época constituía una serie de costumbres y principios heredados del Medioevo que servían para regular el comercio pero que discordaban de las legislaciones de otros países europeos, los cuales habían modernizado sus legislaciones con casi un siglo de antecendencia. Como es natural, el comercio internacional, por su propia naturaleza y por la diferencia o inexistencia de marcos jurídicos, se hizo bastante difícil por la ausencia de un instrumento regulador de

tales transacciones; así, en la antigüedad, la mayoría de los países europeos adoptó el principio de la buena fe (*fides uberrima*) por parte de los comerciantes, el cual se encontraba ausente en el derecho inglés” (Parra, 2010, p.62).

El Libremercado sería considerado el *soft law* primigenio en cuanto a la capacidad comercial, de intercambio y mercantil que tendrían en adelante las casas bancarias, comerciales, de mercaderías y de bienes que comenzarían a florecer conforme a los tratados acordados por las naciones, que gracias al mismo proceso de la revolución industrial condujo para que los inventos pasaran a ser contemplados desde los criterios de derechos de invención, marcas o patentes o en términos generales de propiedad intelectual, hecho que aceleró la trascendencia de la *lex mercatoria* por la *ius mercatorum* en el que la jurisprudencia internacional se haría cargo de los asuntos económico legales. La especie de desequilibrio generado por los países que tenían capacidad armamentista, bélica o para llevar a cabo una guerra desvirtuaba para entonces las prácticas comerciales entre los países de las cuales, se entendían que se regían por cuenta de la complementariedad, equilibrio y reciprocidad, en la que por distintos medios se buscaba que las diferencias en el intercambio no llegasen a las tribunas jurídicas de las naciones poderosas, de allí que emergieron cláusulas o contratos de protección o coberturas que fueron asumidas por la banca mercantil o libremercantista de entonces, instrumentos que permitieron bajarle el ímpetu, pasando a las relaciones mercantiles internacionales.

Dichas dinámicas sociales y culturales obligaron a que en adelante se entendiera la actividad contractual, mercantil y de recursos internacionales bajo la premisa de los propios entendidos de dichas actividades, contribuyendo a la aparición de tribunales comerciales, mercantiles o de negocios entre distintos actores del mundo; lo que se aceleró con los inventos obtenidos por la revolución industrial que, además de solventar las premisas de los derechos de propiedad internacional, permitió la aparición del derecho consuetudinario y del derecho mercantil haciendo emerger diversas organizaciones. La gama de organizaciones que aparecieron a finales del siglo XIX y principios del siglo XX codificadas en multinacionales y transnacionales propició la consolidación del DIPr que tendría su impulso por el papel jugado en las dos guerras mundiales y por la aparición de organismos internacionales dispuestos por la Organización de las Naciones Unidas catapultando la importancia de las relaciones internacionales públicas y privadas.

“Instituciones como UNIDROIT, ELI, UNCITRAL, CCI, entre otras, forman unos cuerpos normativos de creación privada, cuyo alcance y naturaleza es fuente de controversia hoy en el estudio del derecho y que se han conocido como la nueva *lex mercatoria*, concebida como un conjunto de normas que son creadas al margen de los Estados por las necesidades y prácticas del comercio internacional, en un mundo globalizado, aplicadas principalmente por los árbitros internacionales. El papel del árbitro ha sido definitivo, pues ha sido el instrumento a través del cual la *lex mercatoria* se materializa en decisiones que van a ser reconocidas y ejecutables en casi todos los países del mundo, gracias al éxito de

la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras. (The European Law Institute, 2014); (International Chamber of Commerce, 2014); (Convención de Nueva York de 1958)” (Londoño, 2020, p.80).

El conjunto de escenarios planteados combinan al Derecho Privado Internacional como al Derecho Público Internacional en lo que se conoce como la Soft Law que trata de forma bilateral crear condiciones jurídicas para los sujetos jurídicos internacionales entre los que se cuentan los Estados, las Empresas Internacionales y los particulares en aras de fortalecer la armonización de sus interacciones en materia de acuerdos, contratos, pactos o tratados que, a expensas de la legislación interna, deben considerar los criterios que emanan de otros derechos internacionales para dar respuesta a las exigencias de los casos que se presentan entre Estados, entre estos y Empresas Internacionales, y éstas con individuos o con la sociedad¹.

La idea de la existencia de un sistema de normas ajeno a los sistemas Estatales nace a partir de las reflexiones de Berthold Goldman en 1964 con su trabajo “Frontières du Droit et lex mercatoria”, quien utilizará el término para referirse a un conjunto de normas que estaban apareciendo en las operaciones comerciales internacionales, gracias a la autonomía de la voluntad, tales como los INCOTERMS® (términos internacionales de comercio) y las reglas relativas al crédito documentario, ambos instrumentos creación de la Cámara de Comercio Internacional —CCI— En 1986 Goldman definiría la lex mercatoria como “un conjunto de principios y normas de la costumbre que se refieren o son elaborados en el marco del comercio internacional, sin relación con un ordenamiento jurídico estatal” (Londoño, 2020, p.82-83).

En cuanto a la Uncitral² (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional – CNUMDI) y la Unidroit³ (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho

¹ En esto también ha sido fundamental el trabajo que han llevado a cabo instituciones internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), la Comisión de las Naciones Unidas para el derecho Mercantil Internacional (CNUMDI), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM). Todos estos organismos han tratado de aprobar y aplicar normas de derecho mercantil internacional, sin embargo, su aplicación e interpretación se ha topado con la negativa de muchos países y por lo tanto la garantía de su aplicación o protección a ciertos derechos se ve débil y disminuida al no tener el reconocimiento universal de todos los derechos en materia de comercio internacional y se encuentra con barreras en su aplicación y ejecución de sentencias o laudos; la toma de decisiones, el contenido normativo de las mismas, la crisis de la multinormatividad y la reinterpretación unilateral de los principios jurídicos sobre todo el de igualdad normativa para la homogenización del derecho mercantil sustantivo como adjetivo, resulta ser una necesidad jurídica para dar la seguridad legal a quienes comercian a nivel internacional. (Pérez, 2018, p.94-95).

² La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUMDI) es una organización fundada en 1966 con la finalidad de ayudar a la armonización y la unificación del derecho mercantil. La Comisión se ha centrado en cuatro ámbitos: contratos internacionales, pagos, arbitraje comercial y legislación marítima. Tiene su sede en Viena. <https://uncitral.un.org/> ; <https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/uncitral/>

³ El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, también conocido como UNIDROIT, es una organización intergubernamental independiente con sede en Roma, Italia. Su objetivo es estudiar las necesidades y métodos para modernizar, armonizar y coordinar el derecho internacional privado y el derecho comercial, en particular entre los Estados, así como formular los instrumentos de derecho uniforme, principios y normas para alcanzar dichos objetivos. Asimismo, se tiene dentro de sus principales funciones la redacción y aprobación de normativas respecto a temas de derecho privado aplicables a los países miembro de la UNIDROIT. Uno de los principales logros, aplicables en la legislación nacional, son los principios generales sobre derecho privado. Estos principios

Privado (conocida también por el acrónimo UNIDROIT, de su denominación en francés: Institut international pour l'unification du droit privé) dirigidas ambas a un Derecho Internacional Uniforme⁴ en la que se enfatiza en particular al Derecho Internacional Privado. Son, en suma, las posibilidades que tienen las Empresas o las Firmas para regirse por los lineamientos de la ONU a través de la Uncitral en materia de negocios jurídicos o de adscribirse a las guías de la Unidroit y converger hacia el Derecho Uniforme.

“La solución tradicional propuesta por el Derecho Internacional Privado ha sido la de establecer el Derecho aplicable a las relaciones privadas vinculadas con más de un Estado por medio de normas de conflicto de leyes, es decir, de normas que remiten la solución a un Derecho estatal por medio de la aplicación de un factor de conexión. Estas normas ofrecen una solución abstracta e indirecta que no aporta la previsibilidad y seguridad necesarias. Por ello, hoy en día en que el tráfico de personas y bienes se está incrementando cada día más y se habla de globalización, es preciso explorar todas las herramientas legales que permitan reducir la imprevisibilidad e inseguridad con la que operan los actores en la vida privada internacional, debido a las deficiencias de las respuestas tradicionales que da el Derecho Internacional Privado” (Tovar, 2004, p.157).

La posibilidad que tienen las empresas a escala internacional de llevar a cabo procesos de absorción, escisión, incorporación o fusión entre ellas también ha generado norma de conflictos ya sea porque la actividad económica llevada a cabo en alguna de sus agencias, filiales o sucursales impiden la posibilidad de que se presente alguno de los procesos comentados para evitar con ello prácticas monopólicas, oligopólicas o verticalización de negocios que impediría a la larga con la competencia que pudiesen derivar en procesos de contratación de empresas o de desaparición de compañías existentes, por ende, las intenciones para adquirir compañías están reguladas por la legislación internacional y la Due Diligence⁵.

“Uno de los primeros en plantear una denominación alternativa al derecho internacional fue Philip Jessup, quien como profesor de la Universidad de Columbia postuló en 1956 un “derecho transnacional”, destinado a regular los hechos o conductas que trascienden las fronteras estatales, incluyendo tanto al derecho internacional público como privado, así

abarcan los temas del derecho mercantil, civil y comercial. La UNIDROIT cuenta con 63 Estados Miembro, al cual pertenece Colombia desde el 19 de abril de 1940. <https://www.cancilleria.gov.co/internacional/multilateral/inter-governmental/unidroit>

⁴ Los reglamentos europeos constituyen un buen ejemplo de normas uniformes de Derecho internacional privado. Se trata de reglamentos como el 1215/2012 (Bruselas I bis) sobre competencia judicial, reconocimiento y ejecución de resoluciones en materia civil y mercantil o el Reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales. EL DERECHO UNIFORME - Centro Jurídico Internacional. <https://accolombianlawyers.com/noticias/2019/09/23/el-derecho-uniforme/#:~:text=Se%20trata%20de%20reglamentos%20como,aplicable%20a%20las%20obligaciones%20contractuales>

⁵ El Due Diligence o debida diligencia (en adelante DD) es un servicio de consultoría en transacciones, especializado en brindar una visión objetiva e independiente, a partir de un proceso estructurado de indagación y revisión, que permite confirmar supuestos de la compañía objetivo, tales como: funcionamiento del negocio, la generación de ingresos, gastos y flujo de efectivo, análisis de las unidades de negocio por parte de la gerencia y operaciones con partes relacionadas y socios; así como el análisis de la situación actual de la compañía en materia contable-financiera, legal, tributaria, seguridad social y laboral, ambiental, operacional, comercial, tecnológica, entre otros. https://www.pwc.com/co/en/publications/Fusiones_Aquisiciones_PwCCO.pdf, p.26

como otras reglas no incluidas en dichas categorías. Según Jessup, las situaciones transnacionales involucran a individuos, empresas, organizaciones internacionales y todo tipo de grupos de personas. Este derecho híbrido, mezcla de derecho interno e internacional, reconoce la importancia creciente que han adquirido los actores y las reglas no estatales en una comunidad mundial caracterizada por su complejidad. Universidad Emory un “derecho mundial” que comprende, pero no reemplaza, a los términos “derecho internacional” de Bentham y “derecho transnacional” de Jessup, y busca rescatar la noción de *ius Gentium* como derecho común a la humanidad. Como ejemplos de derecho mundial, Berman mencionó a la *lex mercatoria* y la *lex sportiva*” (López, 2018, p.264).

Al final, el *Legal Compliance*⁶, recoge la idea que debe revisarse la conducta jurídica y reputacional de las empresas conocidas también como riesgo jurídico y reputacional que vienen de la mano con las acciones que desvían los intereses de los directores, junta directiva o la organización hacia otros frentes que pueden terminar en actos de corrupción, irresponsabilidad ante las demandas o la legislación internacional y en el peor de los casos en terrorismo o actos que atentan contra la sociedad en general. En este se trata precisamente de que las empresas tengan la capacidad de responder ante malos manejos, malversaciones o resultados que complejicen su continuidad en el tiempo. En general el DIPr está cargado de un marco que ha extendido mucho más su accionar, dado a que ya no se trata de empresas creadas bajo la antigua forma sustantiva tras las cuales fueron creadas sino que ya hoy prevalecen empresas de carácter virtual por la vía de la web o las *www* que han terminado por catapultar las negociaciones por encima de la manera como se entendía la negociación de estas, dado que se encuentran en nuevas económicas y mercados promovidos por mecanismos como la inteligencia artificial o la revolución 4.0 que ha generado en otro debate sobre cómo tratar a empresas que a pesar de su existencia física tienen sus transacciones en las redes virtuales de comunicación.

“Por la naturaleza del Derecho Internacional, donde no existe un órgano legislativo concentrado que emita normas vinculantes a todos los Estados, determinarlas puede ser una labor más difícil en comparación con lo que puede suceder en el Derecho interno. Existe un consenso en la doctrina respecto a cuáles son las fuentes del Derecho Internacional: los tratados, las costumbres, los principios generales del Derecho, los actos unilaterales de los Estados, los actos de las organizaciones internacionales y,

⁶ El término inglés “Compliance” o Cumplimiento en español, se refiere tal como su nombre lo indica, al cumplimiento normativo, interno y externo de empresas, a través de la gestión de estrategias corporativas (regulación de buenas prácticas, Código de Ética, anticorrupción, prevención de riesgos laborales, protección de datos, blanqueo de capitales, mercado de valores, etc.) que permitirán, entre otras cosas, prevenir y evitar las conductas delictivas de las organizaciones. El Compliance tuvo su nacimiento en EE. UU. en los años 70 y 80, cuando, tras grandes escándalos de corrupción y financieros que afectaron a importantes compañías (Escándalo Lockheed Corporation, sobre soborno a altos funcionarios extranjeros), se dictó la Foreign Corrupt Practices Act o FCPA (19.12.1977) que incluyó disposiciones antisoborno y requerimientos y prohibiciones en materia de libros y registros. <https://www.diariojuridico.com/que-sabemos-del-origen-del-compliance-penal-el-concepto-de-moda/>

subsidiariamente, a la doctrina y a la jurisprudencia. Dentro de estas, las más «importantes» son el tratado y la costumbre” (Saco, 2008, p.231-232).

En el DIPr también se presentan conflictos internos relacionados con los manejos que se dan al interior de las organizaciones, vinculados a la toma de decisiones que se toman en estas en cuanto a contratos, manejo de los recursos o proyectos de inversión que pone en distintos escenarios la posibilidad de que la empresa, firma u organización termine siendo objeto de investigación por autoridades internacionales o cortes en la medida que sus actuaciones no solo traspasen fronteras sino que terminen cayendo en delitos de naturaleza extra territorial que independiente a su jurisdicción son considerados ilícitos o ilegales y que conforme a la propia naturaleza de la organización pueden ser llamados a responder, afectando a varios interesados⁷.

Trayectoria de las Normas de Conflicto frente a las Empresas y Firmas Internacionales

El accionar de las empresas internacionales, multinacionales y transnacionales como sujetos de DIPr las ha conducido en no pocos casos a recaer en normas de conflicto frente a la disparidad de los sistemas jurídicos, bien por los problemas de jurisdicción relacionados con la norma jurídica o por el desconocimiento de las mismas fuentes materiales o reales del derecho. Lo que nos hace reafirmar que dichas de conflicto están expuestas al quehacer propio de la actividad privada internacional, particularmente en el ámbito empresarial, cuando se trata de la gestión internacional entre matrices y filiales o decisiones que se toman entre ellas. Los antecedentes señalan que desde épocas primigenias los particulares hicieron a un lado la posibilidad de acercarse a la administración de justicia reinante para aquél entonces, toda vez, por el desconocimiento del hecho, propósito o razón de la circunstancia conducida a ellos, dado que los sistemas estaban más dirigidos a resolver prácticas comerciales internacionales desde el derecho civil local que no le permitía tener arrestos de conocimiento para poder responder a los requerimientos jurídicos privados externos.

“El Derecho Internacional Privado tiene sentido a partir del momento en el que confluyen dos presupuestos: a) En primer lugar, la pluralidad y diversidad de sistemas jurídicos autónomos con sus correspondientes fronteras jurídicas; y, b) En segundo lugar, el desplazamiento material de los sujetos –personas– y la dispersión de los objetos –cosas– y de los actos a través de estas fronteras jurídicas, esto es, desde el momento en que nos encontramos ante una “situación privada internacional” (Barcia, Piloso, Chávez y Vargas, 2016, pp.100-101).

⁷ Los teóricos de la responsabilidad de la empresa respecto a los Stakeholders suelen lamentarse de la insuficiente fundamentación teórica de esta doctrina que, por otro lado, resulta muy atractiva por sus implicaciones. La falta de fundamentación implica no sólo una debilidad teórica, sino una cierta arbitrariedad en la formulación de los derechos y deberes de la empresa respecto a dichos Stakeholders, internos o externos. (Argandoña, 1998, p.10).

Los pormenores históricos en esta materia, nos lleva a inferir que ningún sistema en particular contribuyó para que saliera adelante la jurisdicción internacional para los comerciantes, empresarios, librecambistas o mercantilistas internacionales; razón por la cual podría indicarse que para los sistemas jurídicos en general, el accionar de los particulares a escala internacional es poco conocido, o por lo menos, no ha sido de la entera vinculación a la legislación interna, local o nacional de los países; toda vez que estas tampoco respondían a los requerimientos planteados por los particulares que exigían celeridad, prontitud y resolución en los distintos casos presentados. La falta de claridad en muchos sistemas jurídicos reconocidos constituyó el preámbulo para el reconocimiento de algunas prácticas asumidas por algunas empresas como directrices generales o normativas internacionales, en cuanto a que a través de ellas se podían resolver conflictos de transgresión, de rivalidad o desavenencias en procesos de negociación, como bien lo expone (Basedow, 2010, p.16). Lo anterior ratifica que serían los propios sistemas jurídicos por la vía de la creación del sistema internacional de naciones los interesados en acopiar, incorporar y poner en uso para su propia utilidad los avances presentados por los organismos creados por la justicia privada internacional en la que a través de la *lex mercatoria* y/o la *ius mercatorum* entre otros mecanismos generaron prácticas versátiles de solución de conflictos, normalización de acuerdos y los mecanismos de protección de amparo o cobertura sobre lo negociado o pactado.

“La existencia de un conflicto no debe ser tomada como una anomalía en el Derecho Internacional, sino como una situación que permite el desarrollo del ordenamiento jurídico internacional actual. Así, esta situación no solo genera problemas sino también aspectos positivos. Consideramos apropiado seguir el método de Pauwelyn para solucionar los conflictos normativos en Derecho Internacional general. Este método consta de tres pasos, siendo dos de ellos: primero, verificar si nos encontramos ante un «conflicto inherente», de no ser el caso; el segundo paso consistirá en utilizar las reglas de solución para los «conflictos de aplicación»” (Saco, 2008, p.241).

La naturaleza de las firmas conocidas como sociedades anónimas caracterizadas por empresas conformadas por accionistas, propietarios y socios, dieron origen a una serie de formas de empresas que, cerrado el siglo XIX y a comienzos del XX, generalizarían las formas de entenderlas como empresas internacionales, multinacionales y transnacionales que acelerarían los marcos sobre los cuales se regirían el ámbito jurídico, partiendo de la *lex mercatoria* en versiones primigenias, hasta llegar a la actual regidas por sus propios acuerdos, instrumentos y mecanismos con los cuales resolver sus diferencias, los que han sido adoptados por Organismos Multilaterales vinculantes. En este contexto, se crean figuras como jueces de mercatoria o legisladores comerciales que respondían a cabalidad por el interés de las partes de la negociación o del hecho comercial, dando origen al uso de las cartas comerciales, títulos valores o créditos y, por supuesto, al empleo de mercaderías de respaldo con las cuales sopesar los acuerdos inicialmente pactados o transados entre ellos. Por tal sentido, el reto de la Jurisdicción Internacional tendría escala con la aparición de empresas multinacionales y transnacionales en

la que las naciones hicieron sentir sus sistemas jurídicos al poner en entredicho la conveniencia, reciprocidad y capacidad de transferencia de los acuerdos internacionales pactados entre los particulares por la vía de contratos internacionales que inadvertidos para las legislación o los sistemas estatales implicaron para estos últimos una extensa y profunda investigación con la idea de poder entender las implicaciones y obligaciones acaecidas en dichos contratos internacionales y hasta qué medida comprometía a la legislación y la soberanía local.

“La jurisdicción internacional no somete la relación controvertida al imperio de las normas que conforman el ordenamiento jurídico de un país, sino que determina, como precisará Morelli, las situaciones jurídicas sujetas a la potestad jurisdiccional del Estado. Conflicto de leyes y conflicto de jurisdicciones refieren en consecuencia a cuestiones distintas, aunque existan fuertes vínculos entre ambas” (Tellechea, 2016, p.18-19).

En consecuencia, la Jurisdicción asume la premisa de establecer a qué jurisdicción le corresponde dirimir un conflicto entre particulares o entre entes de derecho público internacional en la medida que corresponde a los sistemas de justicia tener claridad frente al asunto, y favorecer la reciprocidad, la competencia y la debida atención a lo que concierne al ejercicio de lo privado y lo particular, a escala internacional. Lo que permite no solamente blindar los acuerdos, sino también tener diferentes salidas a posibles dificultades por ajustes, monitoreo o revisión de los acuerdos pactados por la vía del DIPr, dado que, al igual que los contratos civiles, lo planteado en la jurisdicción puede ser perfeccionado.

“Debido al carácter transnacional de muchas infracciones, las demandas que se basen en las mismas también podrán desarrollarse en varias jurisdicciones. En este sentido las partes implicadas emplean las reglas de competencia internacional y litispendencia como estrategia de defensa frente a posibles demandas. El presente trabajo analiza las normas de Derecho Internacional Privado aplicables a este tipo de litigios en relación con la competencia de los tribunales afectados y los problemas que están surgiendo actualmente, así como las posibles soluciones propuestas por la doctrina o por los propios tribunales” (Suderow, 2010, p.315).

Las distintas problemáticas de jurisdicción han hecho posible llegar a acuerdos, contratos o proyectos a distintas empresas internacionales, así como a agentes o sujetos jurídicos, permitiendo emerger varias formas de derechos materiales, reales o sectoriales con gran impacto en diferentes contextos. Esto nos remonta, por ejemplo, a 2014 con la Ley Modelo DIPr, como sostienen Orejudo al resaltar de dicha ley en proveer soluciones ajustadas a la realidad y al constituir un ponderable modelo de sistema de DIPr. Pero el texto proporciona, esencialmente, la posibilidad de realizar una revisión profunda de la regulación estatal, que permita dotarse de un verdadero sistema de DIPr a los Estados que carecen de él. Enfatizando en que esta es la situación del DIPr en Colombia. (Orejudo, p. 682). En tal sentido, las normas de conflicto a las que están expuestas las empresas, firmas o grupos internacionales, han venido

emergiendo a partir de las controversias, distorsiones y problemáticas *in situ*, y que ha obligado a desarrollar actividades comerciales, contractuales, de inversiones o proyectos a escala internacional a distintos actores corporativos. Su naturaleza, no sólo obedece al ámbito externo propio de la globalización por cuenta de la costumbre, la legislación, las normas o los tratados internacionales, también, responde a su condición interna, a las decisiones tomadas por los administradores, directores o gerentes de cara a los accionistas, junta directiva o socios, conocido como interés de las partes.

“Los conflictos de interés son, sin duda alguna, uno de los temas más polémicos y problemáticos en la práctica comercial. Se presentan en todos los tipos societarios, aun cuando se dan con un mayor impacto en las sociedades de capital, como las anónimas. Además, afectan la eficiencia y eficacia de la sociedad comercial, generando consecuencias negativas en el desarrollo y manejo interno de la misma, razón por la cual se vuelve un tema atractivo y relevante para estudiar y analizar no solo en el ordenamiento jurídico interno sino también en el orden jurídico internacional” (Berrocal, 2017, pp.82-83).

Cabe destacar que son tres los escenarios en que se pueden presentar normas de conflicto; en primer lugar, cuando se adhieren o desconocen los lineamientos de la Uncitral, la Unidroit y el Derecho Internacional Uniforme; segundo, en los procesos de absorción, escisión, incorporación o fusión de firmas; y tercero, frente a los criterios del Compliance.

“En la actualidad la armonización y unificación de las normas de Derecho Internacional Privado son las técnicas legislativas que por excelencia contribuyen a la disminución de los conflictos de leyes. También otorgan celeridad en la solución de las eventuales colisiones normativas que en el ámbito privado puedan presentarse a los particulares. Finalmente, conceden seguridad jurídica a las personas en cuanto al Derecho aplicable generando la pronta resolución de las desavenencias que se puedan presentar”. (Bermúdez, 2008, pp.165-166).

De otra parte, y por lo observado en la conducta empresarial, en lo relativo a los escándalos por doble contabilidad y a la crisis de la cultura empresarial, la ONU en cabeza de Koffi Annan hizo un llamado para que el capital, los empresarios y las grandes compañías a la vez que sus administradores, directivos, juntas directivas, asociados y accionistas se comprometieran a adoptar las premisas de las buenas prácticas empresariales por la vía de la implementación de la conducta del buen gobierno, gobierno corporativo, la responsabilidad social empresarial, la ética empresarial y la rendición de cuentas con el propósito de poner al capital y al capitalismo al servicio de la sociedad mundial, premisa que daría apertura al siglo 20 y que en consecuencia alentó la implementación de dichos instrumentos en las agendas empresariales. Esto nos recuerda que la Unión Europea por medio del Informe Winter y los Estados Unidos con la Ley Sarbaness-Oxley generaron lineamientos para atender este tipo de hechos que estaban por

fuera de toda lógica en la dirección de las empresas con la idea básicamente de combatir dichas conductas en el marco de la ley, contexto que obligó la reformulación de los códigos internacionales, pero igualmente a la vigilancia a la manera como se estaban tomando las decisiones al interior de estas empresas.

“La dimensión de la situación tuvo tanto impacto en el contexto del derecho, y particularmente en el derecho penal, que fue necesario alertar sobre la capacidad de respuesta de este ante la clase de actos que no solamente rayaron bajo el carácter de delitos sino que tomaron el matiz de actos criminales por la manera lesiva y perniciosa con que fueron cometidos, y las salidas que a la postre trataron de mostrar los ejecutores de los mismos para salir avantes del llamado de la justicia, perjudicando más que a nadie a las empresas, hechos que finalmente impulsaron en Estados Unidos y la Unión Europea la presentación una serie de reformas para mitigar los efectos de la crisis a través de la ley Sarbanes-Oxley⁸ y el Informe Winter⁹, respectivamente” (Gutiérrez, 2011, p. 123).

Pocos casos han sido llevados a juicio desde el momento en que se aceleraron los reconocimientos de prácticas desleales generadas por los directores de las sociedades, en concurrencia con las juntas directivas e incluso, desconociendo el impacto sobre los accionistas. Este episodio aceleró la caída del sector inmobiliario con Fanny Mae y Freddy Mac en 2008, y de paso, obligó a la reorganización de muchos sectores como el aeronáutico, el de transporte, el farmacéutico, bancario e industrial, porque al parecer no era un síntoma superficial sino una patología enquistada por décadas y que se acentuó por los altos pagos que se hacían a ciertos ejecutivos de las organizaciones que ponían en riesgo el futuro de las empresas en las que fungían como directores o CEO. Aunque las leyes han venido siendo más ajustadas a las necesidades y contextos, y dado que las empresas gozan hoy día de una alta apreciación por los sistemas económicos, productivos y de desarrollo y aunque gocen de la favorabilidad de muchos gobiernos, el fenómeno de los abusos al interior de numerosas empresas u organizaciones no ha dejado de hacerse evidente, como en el caso de Asia, América Latina y Europa sin dejar de lado a algunos casos de los Estados Unidos. Lo que ha llevado a generalizar el uso de las herramientas relacionadas con el manejo de intereses de los administradores de las sociedades, aunque sea de manera preventiva.

Esto pone en evidencia que no ha sido posible que el derecho privado, el derecho administrativo global y el propio análisis económico ingrese para hacer las regulaciones pertinentes con las cuales trastocar la acción, la deslealtad, indiscrecionalidad o desviación de

⁸ Leyes que tenían como finalidad evitar fraudes como los comentados. (Ley Sarbanes Oxley Act., 2002 30 de Julio): La ley sobre la responsabilidad en la contabilidad de las empresas (Corporate Auditing Accountability Act.) Tomado de Agencia EFE, Wall Street Journal, junio de 2002

⁹ Titulado “Un moderno marco regulatorio para las Sociedades de Europa”, conocido como el informe Winter, publicado el 4 de noviembre de 2002. Presenta un estudio detallado sobre los temas suscitados en materia de reforma del derecho de las sociedades. Ver un análisis detallado de estas reformas en: (Piqueras, 2004).

actos que en muchos casos acomete este y que han terminado por mostrar que el escenario sigue abierto para que dicha acción recaiga en delito. Se extiende con ello la idea de que prevalece una línea muy delgada entre las premisas contempladas por el DIPr y las directrices emanadas por el Derecho Internacional Público que bajo el corte del Estado de Derecho en observancia del desempeño de los particulares, por lo que puede traer consecuencias nefastas no solo para las actividades particulares internacionales sino para la estabilidad de los países; dándole prevalencia al interés de aprehender, implementar y poner en práctica lineamientos fundados en las normas y principios del DIPr en comparación con los sistemas jurídicos convencionales.

Evidencias y casos relacionados con las normas de conflicto internacional y en Colombia desde el DIPr

Pese a los avances que ha mostrado la sociedad mundial en diversos temas con respecto a los jurídicos y económicos en los negocios internacionales se demuestra que todo está por hacer. Por ende, es fundamental analizar algunos de los casos jurídicos empresariales más connotados a nivel mundial, y en segunda instancia, revisar con lupa los sucesos que han conllevado para que se reafirme aún más el precepto sobre el cual el distanciamiento entre el derecho y la economía no es consecuente con la creciente realidad de los negocios internacionales para ningún país, entre otras, en cuanto a los litigios que se están presentando en la actualidad. Las empresas han tenido que manejar toda suerte de vicisitudes relacionadas con vinculaciones a procesos jurídicos y jurisdiccionales en distintos países.

“El gobierno corporativo tuvo su gran auge en la banca mundial, después de la crisis de finales de los años noventa; la repercusión de los escándalos en diferentes países (Estados Unidos, Gran Bretaña, entre otros), que tuvieron impacto global, en particular aquellos relacionados con corrupción, mal uso de la información financiera y, en general, los asociados a crímenes financieros, generaron una mayor consciencia sobre lo que debería ser la transparencia en la información en todos los aspectos que conlleva el gobierno corporativo. El sector bancario siempre se asocia con innumerables riesgos, razón por la cual se hace necesario un mayor control entre todos los actores del sector (Chiu & Mckee, 2015; Amat & Zanotti, 2017) (Murillo, González y García, 2019, p.287).

Al tener comprendido el escenario de incertidumbre sobre el cual trasiegan las empresas internacionales frente a los sistemas jurídicos, es una situación que obliga a que estén vigilantes ante cualquier circunstancia que afecte sus intereses y perspectivas tanto económicas como de negocios. Así, no sólo han tenido que blindarse en temas vinculados con su gestión sino también cuando surgen llamados de orden jurídico en cualquier país, que de no manejarse de la mejor manera puede traerle escollos en su actividad o tener dificultades. Así, es necesario fortalecer más que los discursos jurídicos el análisis de estos a través de los principios que crean las leyes.

Casos internacionales¹⁰

Los cambios en la perspectiva de uso y aplicación del análisis económico del derecho han sido promovidos precisamente por las circunstancias en las cuales han caído las empresas o sujetos internacionales, en cuanto a la forma como actúan o llevan sus negocios tanto al interior de las mismas empresas como fuera de ellas, siendo imperante analizar en detalle los aspectos que revisten al mundo de los negocios y la empresa con el propósito de superar igualmente las circunstancias ilegales en que estas se encuentran o han provocado, como a continuación se pueden apreciar desde algunos casos que hay sido objeto de estudio en la presente investigación (Gutiérrez, Sierra y Vasco, 2009).

Cuadro 1. Casos jurídicos empresariales internacionales.

Sujeto	Características del caso	Perspectiva jurídica económica
<p>1. Empresa: Enron. Empresa norteamericana de energía. Fuentes: Investigación del (WSJ): Wall Street Journal. Adam Alfredo. Enron – Andersen. Un caso para análisis y reflexión. Revista contaduría y administración No 207. Octubre – diciembre de 2002.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Enriquecimiento ilícito por parte de algunos ejecutivos que ha quedado reflejado en la contabilidad y destrucción de documentos por un monto de: US/\$1.000.000.000. - Esconder pérdidas financieras maquillando balances. - Intimidaciones a empleados y asesores. - Utilizó 900 empresas en paraísos fiscales para no pagar impuestos durante cuatro de los últimos cinco años. - Fraude bancario. Declaración financiera falsa. - Estafas con acciones. Engaño al público y accionistas. - Infló sus ganancias por valor de 600 millones de dólares y minimizó sus deudas mediante asociaciones que no figuraban en los libros de contabilidad para proteger el valor de sus acciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - La contabilidad no reflejaba fielmente la realidad patrimonial de la Compañía. - Manipulaciones contables mediante las cuales había ocultado pérdidas y exagerado beneficios. - Combinación de contabilidad agresiva. Operaciones fuera del balance. Empleo una agresiva estrategia fiscal. - Apuntarse de inmediato los beneficios de contratos que llevaría 10 años ejecutar. - Enmascaró activos poco rentables con complejas transacciones y negocios financieros derivados. - Mostrar una imagen como compañía dinámica, y beneficios mayores que los que su negocio justificaba. - Esconder beneficios o pérdidas de distintas filiales con el objetivo de cumplir las expectativas de Wall Street (Corney, James) ayudante del fiscal.
<p>2. Parmalat. Empresa italiana productora de Leche. Fuentes: Cano Miguel A. y Castro Rene M. Responsabilidad del</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Acusaciones de fraude. Pérdida de 18.000 millones de dólares. - Si las cifras de la falsificación del balance se confirman, estamos hablando de más de 10.000 millones de euros de activos inexistentes, compensados con la misma 	<ul style="list-style-type: none"> - Desvió dinero que pertenecía a varias compañías del grupo. - Agujero contable en su filial Bonalt, con sede en Islas Caimán, de 4.000 millones de euros pero que, según otras fuentes, alcanza en realidad entre 7.000 y 9.000

¹⁰ El sistema capitalista está bajo asedio. En los últimos años, las empresas han sido vistas cada vez más como una causa importante de los problemas sociales, ambientales y económicos. Hay una percepción muy amplia de que las compañías prosperan a costa del resto de la comunidad. Peor aún, mientras más las empresas han comenzado a adoptar la responsabilidad corporativa, más se las ha culpado por las fallas de la sociedad. La legitimidad de las empresas ha caído a niveles inéditos en la historia reciente. Esta pérdida de confianza en las compañías lleva a que los líderes políticos tomen medidas que socavan la competitividad y minan el crecimiento económico. Las empresas están atrapadas en un círculo vicioso. (Porter and Kramer, 2011, p.3).

Septiembre – diciembre de 2022

<p>Gobierno Corporativo en el caso Parmalat. América Consulting Group. Bogotá. Febrero 23 de 2004. América Consulting Group. Accountrant & Consultants. Bogotá. Febrero 23 de 2004.</p> <p>Miguel A. Cano y Castro Rene M. Instituto de Auditores Internos – Capitulo Colombia. Asociación Interamericana de Contabilidad.</p>	<p>cantidad de créditos bancarios, obligación y fondos propios perdidos por todos los que han confiado en la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Destrucción de la contabilidad B y los computadores utilizados para falsificar las cartas de Bank of América que certificaban depósitos de 3.950 millones de euros a favor de Bonlat en las islas Caimán. - Maniobras ilícitas durante los últimos quince años y haber incurrido en falsedad contable, especulación abusiva y estafa. - Recibos bancarios falsificados con un scanner y una fotocopidora y cambios de domicilio, para no tener que cambiar de auditor como exige la ley italiana. - Haber inventado más de 7.000 millones de euros falsos en certificados de depósito o de recompra de bonos, pero el agujero de Parmalat llega, a primera vista, a los 13.000 millones de euros. 	<p>millones.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La mecha la encendió la entidad financiera estadounidense Bank of América, al negar la autenticidad de un documento que garantizaba la existencia de 3.950 millones de euros en una cuenta de una compañía “off shore”, Bonlat. - Sustraer dinero con destino a las empresas de turismo de su hija Francesca, y al club de fútbol, Parma de su hijo Stefano. - Control de la correspondencia de los auditores.
<p>3. WorldCom. Empresa de comunicaciones norteamericana.</p> <p>Fuente: presidente: Bernard Ebbers Fundador, vicepresidente John sidgmore., Scout Sullivan Gerente de Finanzas y David Mayers Sindicato. John Sidgmore, el nuevo presidente de WorldCom.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Fraude de 3.800 millones de dólares al contabilizar gastos operativos como gastos de capital durante el último año y medio entre 2001 y 2002. - Fabricó millones de dólares en beneficios en los últimos ejercicios, al contabilizar irregularmente ciertos gastos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Computó 3.800 millones como inversiones cuando en realidad eran gastos. - Maquilló su contabilidad para aparentar unos beneficios que no había obtenido realmente. - Anunció que más de 3.000 millones de dólares en gastos incurridos en 2001 y 797 millones de dólares en el primer trimestre de 2002 fueron incluidos equivocadamente en los libros de contabilidad de la empresa como gastos de capital, lo que evitó que repercutieran en las ganancias anunciadas por la firma. - Afirmó tener ingresos por un valor conjunto de 1.530 millones de dólares, que ahora reconoció son falsos. - Anunció después que los errores contables doblarían lo previsto de 3.800 millones a 6.300 millones (WSJ).
<p>4. Banco del Estado. Entidad oficial colombiana.</p> <p>Fuente: Unidad de Investigaciones del diario el Tiempo. 1982. Los periodistas de El Tiempo, en cabeza de Daniel Samper Pizano, lograron llevar a la cárcel a los miembros de la junta directiva del Banco del</p>	<p>Los principales accionistas se concedieron en 1979 un autopréstamo para aumentar su control del banco, mediante maniobra ejecutada por medio de suplantación de nombres y clientes ficticios. La publicación, iniciada el 20 de agosto de 1982, denunció que los ganaderos que recibieron préstamos del banco para comprar un lote de reses a una empresa de la cual es socio el presidente del banco,</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Operaciones fraudulentas de las directivas del banco y de ocho sociedades fachadas que habían creado.

Estado, cuyos "principales accionistas se concedieron en 1979 un auto préstamo para aumentar su control del banco.	Jaime Mosquera Castro, no existen y que se utilizaron nombres y cédulas falsas para hacerlos pasar como clientes del banco.	
--	---	--

Fuente: (Gutiérrez, 2008).

Cuadro 2. Casos de litigios empresariales. ¹¹

Empresas	Situación
K – mart: Tercera minorista de Estados Unidos, después de Wal Mart y Target, y su sede principal en la ciudad de Troy (Michigan). En lo financiero aseguraron 2 mil millones de dólares en financiamiento, mientras termina su reestructuración. Funcionando sus tiendas con administración judicial.	Declaración de bancarrota conforme a las leyes de EUA. El diario The Wall Street Journal afirmó que la caída de las ventas y el aumento de las pérdidas hicieron que los ejecutivos autorizaran la presentación ante un tribunal. Inconsistencias estratégicas iniciadas alrededor de más de una década.
Credit Suisse First Boston. Banca de inversiones suizo – norteamericana. Mulford, David, Chairman internacional (CFR), Volcker, Paul, Director ejecutivo y Millar, Ken Director CFR. Council on Foreign Relations.	Pago multa por \$100 millones de dólares por lavado de dinero.
XEROX¹²: Xerox Corporation es el proveedor más grande del mundo de fotocopiadoras de tener (tinta seca) y sus accesorios. Su cuartel general está en Stanford, Connecticut, aunque la mayor parte de la compañía está situada cerca de Rochester, Nueva York, donde fue fundada.	La compañía se expandió sustancialmente durante los años 60, convirtiendo en millonarios a algunos inversionistas que habían sostenido dolorosamente la empresa durante la lenta fase de investigación y desarrollo del producto. En muchos sentidos, este período fue similar a los primeros años de Microsoft.
JP MORGAN: John Pierpont Morgan: Nació en Hartford (Connecticut). En 1895 creó la compañía como J. P Morgan & Company. Ayudó a pagar la deuda externa, la construcción de los ferrocarriles nacionales y al desarrollo de la FED. En 1933, se obligó a Morgan a dividir las actividades de la empresa en: banca comercial, y banca de inversiones.	Valoraciones impropias en activos, deudas y obligaciones financieras.
CHRYSLER: Fabricante de automóviles americano que existió independiente a partir de 1925 – 1998. Sus subsidiarios se convirtieron en parte DaimlerChrysler basado alemán – Americano AG después de ser comparado por Daimler – Benz en 1998. antes de ser asumido el control en 1998, Chrysler negocio bajo	Valoración impropia de activos frente a la unión con Daimler – Benz.

¹¹ La seguridad jurídica, ya en el dominio del Derecho Internacional, puede ser definida, con base en las consideraciones anteriores, como aquel conjunto de certezas relativas a la permanencia de las normas y principios consagrados en los convenios y tratados internacionales. Este conjunto de certezas, equiparables a las del derecho interno, encuentran su materialización en dos principios convergentes fundamentales y bajo los que se estructura el Derecho Internacional en tanto construcción jurídica, sea público o privado, son estos pacta sunt servanda, y el carácter ius cogens de las normas consagradas en ellos. (Clerc, 2013, p.25).

¹² Esta información fue tomada de Wikipedia y disponible en: www.wikipedia.com. y también puedes encontrar información en www.xerox.com y sus diferentes países www.xerox.com.co, www.xerox.ru, www.xerox.de...)*http://www.xerox.com/go/xrx/template/013.jsp?Xcntry=COL&Xlang=es_CO&metrics=notrack. Es posible ampliar esta información visitando la página web: [Innovation @ Xerox](http://www.xerox.com/go/xrx/template/013.jsp?Xcntry=COL&Xlang=es_CO&metrics=notrack) (sólo en inglés americano).”---así aparece en la Pág. de xerox

Septiembre – diciembre de 2022

<p>símbolo de “C”. En las operaciones de los Estados Unidos se conoce como el grupo Chrysler. Adquiere la compañía de los hermanos Dodge inc. En 1928. La guerra en Europa la obliga a producir camiones militares. En 1964 adquiere la fábrica automotriz francesa SIMCA. EN 1971 adquiere parte de la empresa automotriz Mitsubishi. En 1987 adquiere American Motors S.A. y Jeep. En 1998 se une con Daimler – Benz y se crea la Daimler – Chrysler.</p>	
<p>COCA – COLA: John Pemberton invento en 1884 un cóctel mezclando vino y hojas de coca, al que llamo French Wine Coca, inspirado en el éxito del Vin Mariani en Francia, un cóctel de similar composición.</p> <p>Al año siguiente, con la instauración de la ley seca en Atlanta. Georgia y en el condado de Fulton (EE. UU), comenzó a desarrollar una versión no alcohólica de su cóctel. En consejo de Frank Robinson lo nombro “Coca – Cola”, porque incluía extractos de hojas de coca de Sudamérica y semillas de kola, fuentes importantes de cafeína. Fuente: dice Albert Meyer, analista de la firma de investigación Tice & Associates. Coca-Cola y el lío con sus embotelladoras. Por Betsy McKay. Redactora de The Wall Street Journal²⁵ de enero de 2002 Los balances son cada vez más indescifrables Las prácticas contables de GE, AIG, IBM y Coca-Cola parecen ser impenetrables Copyright © 2002 Dow Jones & Company, Inc. Todos los derechos reservados. Embajada de los Estados Unidos de América. Bogotá.</p>	<p>Analistas y contadores afirman que la compañía ha enturbiado las aguas desde mediados de los 80, cuando comenzó a escindir operaciones de embotellamiento que exigían mucha inversión en empresas que cotizan en bolsa en las que retuvieron participaciones accionarias menores al 50%. Ello permitió a Coca-Cola sacarse de encima activos que exigían mucho gasto de capital y miles de millones de dólares de sus libros contables. Pero les traspasó a sus embotelladoras pesadas deudas. "Fue un artificio".</p>
<p>Citigroup: Primer banco del mundo por activos.</p>	<p>Vendió en el mercado 12.400 millones de bonos europeos para volver a comprarlos tan solo unos pocos minutos después y realizando importantes ganancias. Blanqueo de dinero al general Pinochet, el cual tenía hasta 63 cuentas abiertas. Debido a que tuvo que pagar gastos extraordinarios de 4.950 millones para solucionar los litigios legales relacionados con los escándalos de ENRON y WORLDCOM.</p> <p>El Citigroup vendió 29.8 millones de acciones en argentina antes de saber la prohibición sobre nuevas compras de la FED, donde está involucrado Alan Greenspan, y antes de anunciar pérdidas en argentina por 2.200 millones. La FED advirtió al Citigroup que suspenda todas las compras hasta que no haya reforzado sus códigos de buen gobierno y solucionado los problemas que afectan a su reputación corporativa a lo largo del mundo.</p> <p>En Japón, las autoridades obligaron al banco a cerrar su filial de banca privada. El banco estadounidense ha denunciado ante un tribunal de New Jersey al consejero delegado de Parmalat. Enrico Bondi, quien a su vez empezó una causa contra el banco pidiéndole 10.000 millones de dólares de indemnizaciones por el default de la lechera. El Citigroup se define asimismo como una víctima de los fraudes de Parmalat, y asegura que la contabilidad creativa de la lechera le costó 500 millones de euros. Llego a un acuerdo extrajudicial con los accionistas de</p>

	<p>WorldCom para que retiren la demanda colectiva que plantearon.</p> <p>Fuente: www.americaeconomica.com/numeros4/309/reportajes/2miki309.htm.</p>
Banco Andino	<p>De propiedad de Nicolás Landes, quien era dueño del Banco Popular del Ecuador. Adquiere en 1995, al Banco Andino de Colombia. Entre Juan Camilo Restrepo y Fanny Kertzman, denuncian ante una Juez Federal de Miami al Banco Andino por fraude y malversación de fondos de propiedad de la DIAN, existentes en dicha entidad, hecho que a la postre conduce a la quiebra del banquero y a la desaparición del Banco andino en Colombia y a la estatización del Banco Popular del Ecuador a raíz del escándalo en Colombia. Aunque la denuncia pudo haber sido cierta, lo realmente cierto es que por libros el fraude nunca existió, y lo peor, es que el Gobierno Colombiano vaya al exterior y presente una demanda cuyas pruebas son falsas, un caso de corrupción que nunca existió¹³.</p>
Bancolombia¹⁴ y Gilinsky¹⁵: Banco de Colombia¹⁶ y BIC¹⁷:	<p>En 1998 el Grupo Empresarial Antioqueño tomó el control del Banco de Colombia, institución insignia en el sistema financiero colombiano, en una operación efectuada en ese entonces con la familia Gilinsky. En el negocio, el Banco Industrial Colombiano, BIC, se fusionó con el Banco de Colombia para darle vida a la actual institución Bancolombia. El negocio que se cerró entre amigos pasó a ser uno de los pleitos más largos del sector privado. Comprador y vendedor se reclaman desde hace ocho años en los Tribunales.</p> <p>Un pleito que no termina</p> <p>La venta del Banco de Colombia al Banco Industrial Colombiano (BIC) comenzó en diciembre de 1997 con un tinto entre</p>

¹³ En septiembre de 1999, Andrés Pastrana, Juan Camilo Restrepo y Fanny Kertzman demandaron en Miami al Banco Popular del Ecuador (BPE) y a Nicolás Landes, su presidente y principal accionista. Lo acusaron de robar US\$ 64 millones en impuestos nacionales y US\$ 111 millones de los clientes del Banco Andino en Colombia, que pertenecía a Landes. La juez federal Patricia A. Seitz embargó el banco que Landes tenía en Miami, lo que llevo a la quiebra del BPE, el quinto banco más grande del Ecuador. Un año después la juez se retractó y dijo que no debería haber decretado el embargo. Las autoridades bancarias del Estado de la Florida afirmaron desde un primer momento que el fraude no existió. No obstante, el gobierno colombiano gastó \$7 mil millones en pagar abogados por una demanda que nunca fue admitida. (Donadio, 2003, p. 306).

¹⁴ “A finales de la década de los 90 el entonces Banco Industrial Colombiano inicio un proceso de fortalecimiento, comenzando por la compra del Banco de Colombia. De allí surgió Bancolombia, el jugador número uno de la banca del país, que a finales del 2006 anuncio su agresiva incursión en el mercado centroamericano, mediante la compra del Banagricola, en el Salvador, por 900 millones de dólares. El liderazgo de Bancolombia dentro del sector financiero se afianzo también en el 2006, al finalizar el proceso de integración de CONAVI y Corfinsura. (El Colombiano, p. 14 y 15^a)

¹⁵ Familia que era dueña del 62% del Banco de Colombia. Fuente el colombiano. Fuente: (El Colombiano, p 14^a)

¹⁶ El Banco de Colombia abrió sus puertas en 1875 y se posicionó como protagonista del desarrollo económico del país e impulsor del ahorro. Fue catalogado como la entidad líder en ahorros, servicio en el que atendió más de un millón de personas. Participaba además de manera muy importante en los segmentos de banca oficial e intermedia. Por el valor de sus activos, ocupó el segundo lugar entre los bancos más grandes del país, con un 10.14% del total de los activos del sistema financiero nacional. Después de la fusión de los dos bancos, ocurrida el 3 de abril de 1998, los servicios de los dos bancos se integraron definitivamente el lunes 25 de enero de 1999. La fusión entre el BIC y el Banco de Colombia permitió unir tradición, experiencia y reconocimiento en el ámbito financiero colombiano.

¹⁷ Banco Industrial Colombiano El acta de constitución del BIC se firmó en Medellín el 19 de junio de 1944, y el Banco empezó a prestar servicio al público el 11 de octubre de 1945. Diversos estudios catalogaron al BIC como el banco preferido y específicamente en el segmento de personas naturales fue considerado como el líder en servicio. Adicionalmente, se destacó por su amplia red de sucursales y una gran experiencia en el segmento de Banca Corporativa y de personas naturales de renta alta. Además de cotizar sus acciones en las bolsas de valores nacionales, desde 1995 cotizó sus acciones en la Bolsa de Nueva York.

	<p>Nicanor Restrepo Santamaría, una de las cabezas del llamado Sindicato Antioqueño y Jaime Gilinsky, presidente del Banco de Colombia. A la transacción siguió un proceso de fusión y el comienzo de un conflicto jurídico entre antiguos y nuevos accionistas, que seis años después de la venta, aún no termina. No obstante, este es uno de los negocios de la década y será recordado también como uno de los grandes negocios del Siglo XX. En enero de 1998, como parte del acuerdo entre Restrepo y Gilinsky, el BIC adquirió primero el 18,1 por ciento del Banco de Colombia en una subasta realizada por la hoy desaparecida Bolsa de Medellín. No obstante, la pelea jurídica continúa manifestada con la captura del presidente y vicepresidente del Bancolombia, entidad fusionada o adquirida luego del proceso anteriormente señalado, lo cual ha sido calificado de chambón, por la forma como se ha manejado, pero olvidan quienes hacen dichas calificaciones que la Justicia en su quehacer no está exenta de cometer errores en el proceso y procedimiento, pero esto no implica que este cuestionando la razón plana y real de la acción cometida¹⁸.</p>
--	---

Fuente: (Gutiérrez, 2008).

El análisis sobre las compañías tendría como propósitos a partir de las circunstancias en que han aparecido los litigios o disputas jurídicas analizar dichas circunstancias desde la perspectiva de la eficiencia jurídica, siempre y cuando se pudiesen realizar los siguientes pasos:

1. Tomar como referencia los casos que han involucrado litigios internacionales entre empresas y estados, con el ánimo de determinar las instancias a los cuales estos han sido dirigidos sobre lo cual se debe tener presente las consecuencias que ellos en sí han traído no solo con referencia a las relaciones internacionales sino a los grados de coherencia, respetabilidad y eficacia de los componentes jurídicos que han sido usados en dichos casos para resolverlos, como un inicial paso en general de diagnóstico sobre lo que ha habido en la materia, en lo que concierne al cuerpo de doctrina del Derecho Internacional Privado y del Derecho Internacional Público, como se esboza de manera general.

“Tanto el Derecho Internacional Público como el Derecho Internacional Privado son derechos supranacionales que poseen gran relevancia en la actualidad, dada la globalización del Derecho y los sistemas de integración que generan nuevas categorías

¹⁸ La torpeza, la falta de idoneidad y la imprudencia han caracterizado a la fiscalía general de la Nación en el manejo del caso Bancolombia – Gilinsky. La Fiscalía General de la Nación, desconcierta y preocupa con su errónea actuación en el caso Bancolombia – Gilinsky. Y no es para menos. El pasado jueves 4 de enero, el fiscal Octavo delegado, Diógenes Villa Delgado, dictó resolución de acusación contra el presidente de Bancolombia, Jorge Londoño Saldarriaga, y el vicepresidente de servicios de la misma entidad, Federico Ochoa Barrero, ordenando su detención domiciliaria. Pero al miércoles siguiente, 11 de enero, revoco de oficio la medida y les concedió la libertad inmediata e incondicional. Fundamenta esta decisión en el hecho de haber aplicado la anterior legislación y no el nuevo Código de Procedimiento Penal, Ley 906 de 2004, que no contempla la detención domiciliaria para los presuntos delitos de que son acusados los funcionarios. – La Chambonada de la Fiscalía. (El Colombiano, p.5^a)

jurídicas supranacionales y nuevas jerarquías que modifican las jerarquías tradicionales” (Aaron, 2014, p.45).

2. Describir el impacto que algunos de los principales casos de estudio han traído para con la viabilidad de las empresas, cuando las sanciones no miden las consecuencias completas sino las disposiciones jurídicas, asimismo que, cuando el caso pasa a manos o en controversia de los estados, suceso que provoca la alteración en las relaciones internacionales entre los países, siendo ambos casos situaciones que no solo reflejan la complejidad jurídica internacional sino la valoración de sí misma en cuanto a los mensajes que envía a los sujetos económicos internacionales, en este caso las empresas, y de la influencia que puede provocar en el desarrollo de las relaciones entre naciones.

“Los conflictos en los cuales se presenta afectación a la inversión de una persona natural o jurídica por parte de un Estado no siempre han sido resueltos por el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (en adelante CIADI), ni regulados sustancialmente por Tratados de Libre Comercio (en adelante TLC), Tratados Bilaterales de Inversiones (en adelante TBIs), contratos de inversión suscritos entre inversionistas y Estados receptores o leyes de inversiones creadas por los mismos Estados, entre otro tipo de tratados. Durante la primera mitad del siglo XX, estos asuntos eran de competencia exclusiva de la Corte Internacional de Justicia y subordinados por Tratados de Amistad, Comercio y Navegación (TACN), lo que suponía enormes dificultades para que los inversionistas pudieran acceder a un proceso tendiente a obtener una indemnización, pues debían conseguir el aval de su Estado de origen que era el único legitimado en la causa para concurrir ante el Tribunal Internacional Competente” (Mora, 2015, p.162).

3. Analizar la percepción conceptual que existe alrededor del tema doctrinal del Derecho Internacional en este caso hacia el privado, en cuya referencia están consignadas las formas de actuar o desenvolverse las empresas a escala internacional a fin que estas recojan o evalúen de alguna manera las posibilidades o condiciones jurídico – económicas a las que se enfrentan conforme a las doctrinas y percepciones se tienen en el mundo sobre los movimientos económicos y de negocios de las empresas, para evitar de alguna manera tropiezos o que cuenten con la instrucción necesaria para atizar los temas jurídicos y económicos en el escenario internacional mundial.

“El tiempo de la gran sociedad (Conglomerados o Grupos Económicos), con sus estructuras de control y coordinación cuidadosamente articuladas, ha finalizado. Sin embargo, los rumores sobre la desaparición de los conglomerados son realmente exagerados: y frente a este particular no deberíamos ser tan ingenuos, pues los grupos económicos están vivos, ellos existen y son sustentables en el tiempo”. (Whittington, 2002 citado en Wilches y Rodríguez, 2016, p.12).

Unidos todos estos elementos para tratar de disponer los elementos que conduzcan a entender los movimientos relacionados con el campo jurídico internacional que han traído consecuencias tanto positivas como negativas para la estructura y sistema jurídico colombiano, y que traerán mayores cambios e interiorización que requerirán mayor visualización de cara a los procesos de internacionalización que se tiene previsto encarará la economía colombiana, razón más que obliga a apremiar el componente jurídico internacional y nacional como puente para allanar el camino de estudio desde el análisis económico del derecho para que la apuesta a la proximidad de criterios sea beneficiosa para el país y sus socios económicos internacionales. Señala Jara:

“A la vista de la reciente introducción de la responsabilidad penal empresarial en diversas legislaciones europeas de la nueva situación que plantea el artículo 31, 2 del vigente código penal. (En este sentido debe destacarse la legislación suiza C:P, suizo, Art. 100 quarter y 200 quinquies)- en vigor desde el 12 de diciembre de 2002 – la polaca (Ley sobre responsabilidad penal de los sujetos colectivos por hechos castigados con penas) – en vigor desde el 28 de noviembre de 2003- y la austriaca (Ley sobre responsabilidad de la empresa)- que entra en vigor el 1 de enero de 2006. En concreto se parte del concepto constructivista de culpabilidad empresarial cuya fundamentación pormenorizada no puede, por motivos obvios, desarrollar en una contribución de este tipo. Lineamientos generales del concepto constructivista de culpabilidad empresarial. Adquiere su denominación del hecho de estar basado en el constructivismo operativo corriente epistemológico de la teoría de los sistemas sociales autopoiéticos (Niklas Luhmann). Esta teoría, no cuenta con excesivos partidarios en el derecho penal tradicional, parece haber encontrado cierto acomodo en el ámbito del derecho penal empresarial, de tal manera que son variadas las culturas que explícita o implícitamente se remiten a ella en la fundamentación de sus posiciones” (Jara, 2006, pp.8-9).

Aunque se sigue argumentando que América Latina, es una región caracterizada por llevar a cabo procesos de nacionalización o expropiación, esta expresión no puede ser convertida en una verdad que de pie a los países de la región a elevar en cualquier momento peticiones o exigencias en la materia. De ahí, de nuevo se rompe la idea de la tan afamada claridad jurídica internacional que tienen las empresas para moverse tranquilamente en el mundo, pues con casos como los acontecidos en Venezuela sobre la empresa de cementos Andino perteneciente al grupo de cementos ARGOS de Colombia, la planta de CEMEX (Cementos de México) o lo mismo con la OXY (Occidental de petróleo) en dicho país y en Ecuador, situaciones que obligan más que ahogar las esperanzas de cambiar la visión que se tiene frente a los países de América Latina, es aprovechar la oportunidad para que se siga trabajando en busca de la protección a la propiedad privada internacional. Desde dichos ejemplos, es necesario evaluar el impacto jurídico-económico que para el orden del patrimonio público nacional ha generado el desfallecimiento o rompimiento de preacuerdos o relaciones en cuanto a la contratación internacional e implementar un esquema de evaluación o metodología aplicada para la revisión jurídica – económica bajo la cual se permita analizar e interpretar los impactos que a la luz de

los rompimientos en la contratación internacional para el caso Colombiano y las empresas más importantes involucradas, sobre la base de los métodos alternativos de solución de disputas.

La Unión Europea, precursora de gran parte de estas modificaciones, ha contribuido por medio de sus políticas, recomendaciones y acciones a una profunda revisión tanto formal como sustantiva de todas las fuentes tradicionales del Derecho de Sociedades, existiendo en la actualidad un marco general que incentiva la adopción de ciertas medidas. Ello ha propendido a una auténtica armonización normativa entre los distintos ordenamientos, y naturalmente, también a una mayor competencia legislativa en ciertas áreas que ligan con el desarrollo de la inversión. Este nuevo escenario nos otorga una oportunidad, en cuanto posibilita revisar los avances introducidos en el Derecho societario desde una óptica comparada, a fin de develar sus fundamentos y objetivos, lo que nos permitirá iniciar, luego, un análisis de la situación chilena que no se agota en las presentes líneas.

Implica que prevalece el interés global por armonizar la legislación, las normas y la regulación de las diferentes formas de empresas, organizaciones o sociedades internacionales con el propósito de tener claridad no solo con la forma de poder atenderlas desde el punto de vista jurídico, sino para tener una mejor idea de las distintas formas sobre las que estas actúan y que por su carácter discrecional en muchos casos escapa al marco legislativo interno o de los países. Por tal razón, el concepto de armonización juega un papel crucial en la medida en que ya no solo se trata considerar los acuerdos, contratos o pactos en lo legislativo sino en los actos, la manera y procedimientos como los particulares los consideran, apremiando precisamente que más que una norma de conflicto, son normas que requieren armonización.

Caso Colombiano¹⁹

La apertura mostró que las condiciones del país para afrontar la competencia internacional son débiles, y que por ello se requiere de una estructura económica y jurídica capaz de dar respuesta a fenómenos como las demandas de multinacionales o transnacionales o porque no de querellas a escala internacional entre empresas colombianas. Más que temor frente a la globalización, debe quedar claro el grado de preparación que este escenario obliga. Así, la presencia de los sujetos económicos internacionales aún no reconocidos en derecho como las multinacionales o las transnacionales provoca reacciones de diferentes connotaciones a lo que no escapa la jurídica, más que el asombro que puede promover dicha situación. Por ende, es de considerar que en el inmediato futuro para un país como Colombia la postura jurídica en materia económica internacional cambiara de manera drástica, detrás de la apertura y la firma de los (TLCs). Como lo señala Forero y Contreras en un análisis amplio:

¹⁹ La realidad de los grupos empresariales no se encuentra regulada en el derecho societario colombiano. Bajo la normatividad vigente, está violando sus deberes el administrador que ejecuta una directriz que redunde en beneficio del Grupo Empresarial (entendido como un todo o alguna otra de las sociedades que lo integran), pero que se contraponen al interés de la sociedad individualmente considerada. Cuando no se trate de sociedades individuales sino de conglomerados sociales, los deberes de fidelidad o lealtad se predicen respecto del grupo social, con ocasión del “interés del grupo” que deviene superior al “interés social” predicado en la legislación. (Laurens, 2015, p.1).

“Capítulo 1. La empresa multinacional y la teoría sobre las relaciones económicas y jurídicas internacionales. Concepto y caracterización de la empresa multinacional. No existe una categoría legal de “Empresas Multinacionales”. En la legislación de los diversos países estas no se encuentran definidas ni aparecen mencionadas expresiones equivalentes (empresas internacionales, empresas transnacionales, etc.) lo cual crea una dificultad para el estudioso del derecho el tratar de analizar la problemática en el lenguaje económico. No existen criterios jurídicos para caracterizar a las multinacionales según el Derecho Positivo, pues tanto el Derecho Internacional, como los Derechos Nacionales han regulado aspectos parciales: Inversiones, Transferencias de Tecnología, Control de Cambios, Política Laboral, Política Fiscal o impositiva. Establecer una sociedad extranjera o una multinacional en país distinto, implica constituir una sociedad filial o una sucursal. Sociedades filiales: constituidas conforme a la ley de un país. La gran ventaja es que elimina el estar reglamentada por la ley del país de acogida. Sucursales: Establecimientos industriales o comerciales de carácter independiente, aunque sin personería jurídica propia, que se conserva por la sociedad extranjera. Filial común: Joint Venture, es aquella en que dos empresarios fundan una entidad para generar beneficios en común. Generalidades: abundancia de estudios económicos: Carencia de estudios jurídicos: Los economistas han sido los pioneros en estudiarlas.” (Forero y Uribe, 2003, p. 167-182).

Por ejemplo, las evidencias muestran que Colombia se encuentra mal preparado en temas relacionados con el abordaje jurídico y económico internacional, señalamiento sobre el cual anota Hommes: La existencia de un sistema jurídico transparente, estable, confiable y compatible con las costumbres del país es un requisito indispensable del país para el desarrollo de los sistemas de intercambio que permita y estimule el crecimiento económico. Para alcanzar este objetivo se requiere, adicionalmente, que exista una estructura de gobierno capaz de imponer la ley y de hacerla respetar. El papel del Estado es de proveer los mecanismos que permitan resolver los conflictos en forma transparente (Hommes, 1997, pp. 22-24).

“La realidad de los grupos empresariales no se encuentra regulada en el derecho societario colombiano. Bajo la normatividad vigente, está violando sus deberes el administrador que ejecuta una directriz que redunde en beneficio del Grupo Empresarial (entendido como un todo o alguna otra de las sociedades que lo integran), pero que se contraponen al interés de la sociedad individualmente considerada. Cuando no se trate de sociedades individuales sino de conglomerados sociales, los deberes de fidelidad o lealtad se predicen respecto del grupo social, con ocasión del “interés del grupo” que deviene superior al “interés social” predicado en la legislación. Esto teniendo en cuenta que al estudiar los artículos 23 y 29 de la Ley 222 de 1995 y artículo 200 del código de comercio, el administrador de una sociedad controlada se va a encontrar en una sin salida al momento de ejecutar una directriz que a primera vista contraría o perjudica a la sociedad que administra. Conflicto que además no se encuentra zanjado en nuestra legislación y

que merece un estudio concienzudo, para tratar de dar una solución o alternativa al administrador acucioso y diligente respecto de sus deberes”. (Laurens, 2015, pp.1-2).

Los cambios que en materia institucional se están presentando en Colombia, entre ellos la modernización del Estado, el creciente poder de las instancias fiscales y judiciales asimismo la internacionalización de la economía, obligan a plantear la revisión del sistema jurídico romano – germánico colombiano, frente a su continuidad y viabilidad con respecto a la aplicación jurídica y económica conjunta en el derecho colombiano. Hasta el momento reina el aislamiento académico, intelectual y aplicado entre de estas disciplinas. Sin embargo, desde hace un buen tiempo emergió un cuerpo teórico y funcional que traslado gran parte del andamiaje económico al servicio del análisis y aplicación jurídica el ya tratado (AED). Desde allí, la economía le ha dado herramientas al derecho para que éste asuma en gran medida ciertos casos, juicios, situaciones y sentencias con carácter no solamente jurídico, sino que sí es pertinente, los desarrolle y concluya con base a principios y criterios económicos.

“En efecto, la regla de conflicto colombiana, al ser unilateral, no resulta adecuada para los procesos de internacionalización de la economía actualmente vigentes en el mundo, puesto que las reglas de esta naturaleza que en el momento se encuentran contenidas en instrumentos convencionales de Derecho Internacional Privado parten de un supuesto diferente que es el de autonomía de la voluntad y son más flexibles al basarse en el criterio de la ejecución de la prestación característica sin vincular al contrato ex ante a la ley de un determinado Estado, sino, por el contrario, dando posibilidades de apreciación al juez para determinar la ley que tenga mayores nexos con el contrato. Resultan igualmente ajenas a los procesos de armonización y unificación normativas que no dependen de reglas unilaterales de conflicto para regular contratos internacionales, sino que, una vez verificados los supuestos fácticos, estos resultan aplicables de manera directa prevaleciendo sobre las normas conflictuales. No obstante, en algunos países de América Latina, como es el caso de Colombia, se advierte que los jueces aplican las normas internas desconociendo la prevalencia mencionada, fenómeno este que favorece el fórum shopping y las sentencias claudicantes” (Oviedo, 2012, pp.120-121).

Es importante resaltar que el fundamento de dicho cuerpo no consiste en reemplazar los criterios y principios de orden jurídico o legal. Por el contrario, intenta contribuir para que la administración y aplicación de la justicia además de descansar en el aparato legal, cuente con mediciones y análisis que mejoren el proceso y dirección a los que son llevados los casos ya sea en una pena, sanción, salvedad o juicio en temas de orden jurídico económico, pero de igual manera en los estrictamente jurídicos como los penales o de orden criminal. Distintos casos han tenido que enfrentar el país en temas contractuales internacionales a favor o en contra de empresas extranjeras y nacionales, en donde en muchos de ellos no se encuentra la ley, la norma o incluso la jurisprudencia que permita resolverlos, estando en ocasiones la solución expuesta desde la percepción económica. Sin embargo, el sistema aun desdice de la posibilidad

de resolver dichos casos y otros recurriendo a bases que no sean estrictamente legales y jurídicas ²⁰.

En el Título XIII del Código de Procedimiento Civil colombiano, relativo al tema de las pruebas, trata en su Artículo 188 lo relativo a las normas jurídicas de alcance no nacional y las Leyes extranjeras que pretendan ser aportadas en un proceso en Colombia para que se les efectúe el respectivo reconocimiento y valoración como pruebas dentro del litigio; al respecto establece dicho Artículo que: El texto de normas jurídicas que no tengan alcance nacional y el de las Leyes extranjeras, se aducirá al proceso en copia autentica de oficio a solicitud de parte. La copia total o parcial de la Ley extranjera deberá expedirse por la autoridad competente del respectivo país, autenticada en la forma prevista en el Artículo 259. También podrá ser expedida por el cónsul de ese país en Colombia, cuya firma autenticará el Ministerio de Relaciones Exteriores. Cuando se trate de Ley extranjera no escrita, ésta podrá probarse con el testimonio de dos o más abogados del país de origen. Así las cosas, el concepto de Ley extranjera sólo cabría para aquellas normas que han sido expedidas directamente por un legislador, en tanto que el de norma jurídica, se aplicaría sólo para unos enunciados jurídicos que han sido creados por organismos internacionales y que pueden tener las mismas características de una Ley, en cuyo caso estaríamos haciendo alusión a normas tales como los Principios UNIDROIT, los INCOTERMS o las normas del derecho convencional internacional, etc. (Marín, 2007, pp.72-73).

Para Colombia las evidencias también muestran como los países en su mayoría se encuentran mal preparados en temas relacionados con el abordaje jurídico– económico internacional, caracterizado permanentemente por el rompimiento de acuerdos, encuentros y desavenencias que incluso han llevado hasta el punto de romper protocolos y negociaciones internacionales por cuenta del desentendimiento y aun desconocimiento en cuanto a la doctrina, lo que se ha traducido en una marea de demandas en contra de la nación, que para el caso de estudio han

²⁰ Ahora bien, dada la variedad normativa antes señalada es difícil de determinar cuál es el modelo económico que establece la Carta, pero en definitiva se puede concluir que se trata de un modelo mixto que mezcla elementos de naturaleza liberal con otros propios de una economía dirigida, típicos del constitucionalismo del Estado social, en el que en definitiva estos últimos gozan de primacía. Así lo ha entendido la Corte Constitucional que en completa consecuencia con el calor que le ha asignado a la cláusula de Estado Social se ha pronunciado por la existencia de un modelo cierto, que, si bien no es completamente rígido, pues permite cierto margen de maniobra en su definición a los poderes públicos – margen cada vez más reducido en virtud de la línea jurisprudencia, contiene una serie de elementos insoslayables que lo determinan. (Cuevas, 2002).

sido dirigidas a las empresas del Estado²¹. Ha habido grandes esfuerzos en el país por considerar la *lex mercatoria* como una forma jurídica que se ha vuelto práctica internacional, entre ellas, se señala que el arbitraje es un híbrido entre los sistemas tradicionales de justicia con las formas no jurídicas de aplicar la ley por parte de los sujetos económicos internacionales. Al igual que la conciliación y la amigable composición esquema en el cual las partes son llamadas en ausencia de un proceso jurídico a resolver las circunstancias que pueden dar salida a la situación ²².

En Colombia, los trabajos sobre la evolución de los grupos económicos o conglomerados son escasos y la mayoría de ellos se ha preocupado por explicar el proceso evolutivo de dichas organizaciones, dejando de lado la evolución generalizada en el registro de dichas estructuras en el país. Durante el proceso de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI), algunas de estas grandes estructuras aparecieron y se consolidaron, con unas reglas de control estatal poco claras, como se evidencia en el Código de Comercio promulgado en 1971. Sin embargo, y en función de la dinámica económica del país, particularmente con la entrada en vigor de la Apertura Económica (primero gradual y luego radical), fue necesario que el Estado y el legislador promulgaran normas que diesen sentido competitivo y de inserción en la economía mundial a nuestra propia economía. (Wilches y Rodríguez, 2016, p.12).

De otro lado, la legislación económica y comercial en Colombia aún tiene alejada la discusión de la importancia de la *lex mercatoria* sobre la perspectiva de los acuerdos de libre comercio que está en proceso de firmar, toda vez que estos se sopesan en las prácticas comerciales más que en las categorizaciones tradicionales del derecho civil y comercial. Es decir que, lo que hace parte de la estructura jurídica del derecho comercial internacional no es la ley en particular sino

²¹ ¿Quién va a dirimir en Colombia las diferencias de orden económico que surjan de un TLC, si su Corte Constitucional dice no tener facultades constitucionales para hacerlo? Cuando se demandó ante la Corte Constitucional la nulidad del artículo 51 de la Ley 788/2002, que faculta a los departamentos productores de licores para que en ejercicio del monopolio que ostentan, por sí solos, decreten impuestos diferentes pero en ningún caso menores a los que ordena la ley, la Corte Constitucional colombiana conceptuó: “No pueden considerarse parámetros de control constitucional los acuerdos, tratados o convenios de carácter económico, pues no existe disposición constitucional expresa que los incluya (...) Ni son normas que la Carta disponga supra legalidad” (Sentencia C-582 de 1999). ¿Qué se puede esperar en materia de cumplimiento de un TLC (libre comercio) si los departamentos pueden, por delegación del Congreso, legislar por su cuenta - convenios, impuestos, trabas- etc., sin que la Corte pueda declarar nulidad alguna? (artículo 51, Ley 788/2002). Es muy difícil, por no decir imposible, celebrar TLCs, o competir con un gobierno que es productor de lo mismo, como sucede con los licores, los cuales Colombia en el TLC andino, traba o no permite su libre ingreso, pero sí lo exige para sí, libre y sin trabas como sucede en Ecuador, y con su aguardiente Cristal en los Estados Unidos. Las licoreras estatales demandan por sumas siderales ante tribunales internacionales a las grandes licoreras multinacionales, insinuando que se vería con buenos ojos que cerraran sus fábricas para que el producto no ingrese a países vecinos desde los cuales podrían llegar de contrabando a Colombia, donde el Estado es productor de lo mismo. (El Comercio, 2004).

²² “No resulta exagerado manifestar, en consecuencia, que quien ignora el Derecho Internacional, no conoce el Constitucional”. (Benavides, 2001, p. 279).

la práctica, la costumbre o la forma en que las partes con conocimiento y criterios sobre los temas mercantiles deciden resolver sus diferencias. Recurriendo a dicha forma de hacer justicia para evitar dificultades futuras o superar contingencias presentes con tal de no caer en procesos largos que acarreen mayores costos. En adelante, se viene para el país una apertura en los temas relacionados con las costumbres internacionales de comercio.

Perspectiva jurídica colombiana

Un país guiado por principios minimalistas como Colombia no puede estar por fuera de las lides de la visión de la libertad del mercado en cuanto a la aplicación del derecho bajo los principios y lineamientos económicos en temas como la flexibilidad a las restricciones y exigencias legales hechas a las empresas para el desarrollo de sus actividades a la par con la desregulación en campos como los de la competencia, la libertad tarifaria, la contratación laboral, entre otros, a pesar del aparente anacronismo de la estructura legal del sistema jurídico colombiano, en el cual situaciones de altísima algidez e importancia para el país son resueltos de una manera simple, a diferencia de las circunstancias de fácil solución que muchas en ocasiones terminan siendo complicadas por la manera de considerarlas, medirlas, evaluarlas y resolverlas, generando al parecer dos formas de justicia; una sistemática y complicada para los temas de fácil solución y otra laxa y endeble en cuanto a los difíciles y complicados. Analiza Roemer al respecto:

Se requiere de una formación jurídica que comprenda las instancias y escenarios en donde se desenvuelve el *homus economicus*; este tiene de relevante que su movilidad internacional lo exime de cualquier norma conductual por cuanto el en la actualidad es considerado un sujeto inter- económico e inter- jurídico; es decir, sus relaciones entrelazan formas de orden económico que no obedecen a un objeto económico particular como empresario, comerciante etc., como así lo quiere señalar el derecho funcional sino un sujeto cuya realidad económica vincula escenarios que escapan a la visión jurídica como su papel de informador, manejador de información privilegiada, líder empresarial o gremial, asimismo que de actor económico. Los académicos del derecho se resisten a aceptar la idea de que las motivaciones económicas pueden reemplazar o agotar la fuerza normativa de la ley (Roemer, 2001, p.21).

Además, en el país aún se da demasiada prelación al campo civil y penal, dejando a las otras esferas del derecho inherentes al campo internacional, de propiedad internacional y del derecho internacional privado entre otras vacías, situación que le resta capacidad al país para enfrentar casos en dichos terrenos comunes en el derecho de los países desarrollados con quienes en la actualidad Colombia tiene estrechas relaciones económicas y comerciales como los Estados Unidos o España. Con respecto a esta aseveración expresa Roemer: *“El abogado que no ha estudiado economía (...) es muy propenso a convertirse en un enemigo público (Roemer, 2001, p.84)”*. Este panorama muestra también la poca solvencia que se tiene en cuanto a la solución de problemas provenientes de los tratados internacionales que involucran

aspectos tanto económicos como jurídicos para el país, requiriendo esta circunstancia otra perspectiva de apoyo para la solución de estos más allá de los códigos, a través de la puesta en vigencia del análisis económico del derecho. A buena cuenta señalan Lloreda y Rojas:

Para solucionar las controversias que puedan surgir de un tratado internacional se pueden utilizar mecanismos judiciales, así como mecanismos alternativos basados en negociaciones, buenos oficios, mediación, conciliación y arbitraje. Tanto en los buenos oficios como en la mediación, la conciliación y el arbitramento existen uno o varios terceros que intervienen para solucionar la disputa; sin embargo, en los buenos oficios el tercero sólo actúa acercando y facilitando el diálogo entre las partes, mientras en la mediación, el tercero tiene un carácter más activo, dado que se reúne y escucha a las partes, ofrece sus opiniones y recomendaciones, pero la solución al conflicto continúa por completo en manos de las partes. En la conciliación y el arbitraje, la solución es formulada por el tercero conciliador o árbitro; no obstante, en el caso de la conciliación, la decisión del árbitro es de obligatorio cumplimiento para las partes. La práctica internacional en materia de solución de conflictos se basó, durante muchos siglos, en la negociación, los buenos oficios y la mediación. Estos mecanismos se caracterizaban por la diplomacia y la carencia de soluciones en derecho. A finales del siglo XVIII, con el Tratado de Jay entre Estados Unidos y Gran Bretaña, nació el arbitraje moderno, con soluciones extralegales y basadas en principio de equidad y justicia. Posteriormente, a finales del siglo XIX, se estableció la figura de la conciliación, a raíz de las comisiones de investigación previstas en la Convención de la Haya sobre Solución Pacífica de Disputas Internacionales de 1899. (Brownlie, 1990); (Lloreda y Rojas, 2007, p. 112).

En la actualidad colombiana se ha generado un gran debate en correlación a la realidad de la justicia impartida a través del arbitraje en comparación con la administración de la justicia civil y ordinaria, a fin de aclarar más que las razones de la diferencia de los dos derechos la reciprocidad que en ambos debe darse en cuanto a criterios de determinación, ya sea para casos jurídicos privados o civiles públicos que debe sopesar más allá del mismo origen o fuente sobre los cuales deben primar unos criterios jurídicos claros en cuanto que se sentencia dentro de la justicia privada internacional y que en la justicia pública internacional cuando son sometidos a los dos esquemas casos empresariales de alto interés internacional o de impacto. Como advierten Lloreda y Rojas:

La solución de controversias en el ámbito del comercio internacional también evolucionó de un sistema puramente diplomático a la adjudicación judicial. Las controversias que surgieron a raíz de los primeros tratados de comercio internacional se solucionaron mediante negociaciones políticas. Luego, los acuerdos de comercio introdujeron la figura de los grupos especiales ad hoc para la solución de controversias particulares. En un comienzo, estos grupos decidían con base en consideraciones políticas, pero con el tiempo los argumentos y normas jurídicas fueron adquiriendo preponderancia sobre la política.

En la actualidad, la mayoría de los acuerdos internacionales de comercio prevén la figura de los tribunales ad hoc, que deciden a partir de normas del respectivo acuerdo y que emiten recomendaciones para el cumplimiento, que deben ser adoptadas por el país demandado, so pena de ser objeto de retaliaciones económicas por parte del país demandante. (Rojas y Lloreda, 2007, p. 111).

Estos hechos suceden de igual manera en Colombia, pero se está presentando un fenómeno interesante por cuenta precisamente de que aún la justicia colombiana no adapta dentro de su estructura principios jurídicos y económicos para resolver algunos casos, pese a la existencia de la Ley 315 DE 1996 por medio de la cual se regula el arbitraje internacional; los querellantes o sujetos internacionales inmiscuidos en alguna disputa están recurriendo a la llamada justicia privada como el arbitraje comúnmente ofrecido por instituciones internacionales que reconocen en esta figura una clara y expedita forma de solucionar las situaciones, especialmente aquellas que tienen que ver con temas de orden económico, de contratos, demandas entre otros dirigidas a las empresas por parte de algún gobierno o entre ellas mismas. De manera clara explican Lloreda y Rojas:

El arbitraje inversionista–Estado sólo nació bien entrado el siglo XX, cuando los Estados comenzaron a otorgar su consentimiento previo para ser demandados directamente por los inversionistas extranjeros. El arbitraje inversionista – estado se impuso al arbitraje Estado – Estado, por ser más eficiente, menos arbitrario y político. Más eficiente, porque al trasladarse el costo del proceso al inversionista, disminuye el número de disputas sometidas a arbitramento internacional; menos arbitrario, porque el Estado ya no puede decidir de manera discrecional cuáles disputas se someten a arbitramento internacional, y menos político, porque al ser el inversionista el que demanda y no su Estado, el Estado demandado no se siente agredido por el Estado del inversionista. (Dugan, Wallace y Rubins, 2005, pp.276-277).

Aunque es de aclarar que en la actualidad se está presentando un debate mucho más profundo en cuanto a la relevancia del arbitraje dentro de la aplicación de la justicia colombiana, que incluso está llevándose a cabo para ser no sólo ley de la república sino que dependiendo de los resultados de la puja conducirlo e internalizarlo en algunos artículos y epígrafes de la estructura constitucional del país, siendo este último uno de los alcances de la propuesta que trata de reformar la ley sobre arbitraje existente, tratando de desmitificar precisamente la idea que se tiene de estos esquemas, propiamente relacionados con los vicios de forma y fondo que al parecer consideran algunos que tiene el arbitraje como mecanismo y medio de administración de justicia, pero que contrario a este pensamiento puede ser aplicable sin ningún de predisposición que desvíe su utilidad (ver [Cuadro 3](#)). De otro lado, en el país también se está presentando que muchos jueces y fiscales se están basando en la forma y costumbre como se resuelven los casos internacionales para tomar elementos de juicio que les permitan dirimir los casos que se presentan rápidamente, como en iguales casos. De manera general señala Rosillo:

Independientemente de la discusión legal en cada uno de los aspectos esgrimidos por la Sección Cuarta del consejo en el fallo, lo que es clarísimo es el profundo desconocimiento sobre la razón de ser estos mecanismos de intervención del Estado, así como del derecho financiero y de los temas económicos y financieros. En este contexto surge de nuevo la vieja discusión sobre la calidad de la administración de justicia y si debieran existir jueces especializados para temas tan sofisticados. (Rosillo, 2008, p.16).

Cuadro 3. Análisis de casos jurídicos-económicos (Gutiérrez, 2011, p.133, Ajustada sobre casos actuales como elaboración propia).

Sujeto	Características del caso	Perspectiva jurídica económica
1. El lío entre Argentina y Uruguay será prolongado. Diario PORTAFOLIO (14, Nov,2007), p.19.	Buenos Aires. El canciller de Uruguay, Reinaldo Gargajo, aseguró que el diálogo con Argentina para resolver el conflicto por la papelera de la finlandesa Botnia sigue y seguirá el tiempo que sea necesario. En declaraciones a emisoras de Buenos Aires, Gargajo dijo que fue malinterpretado cuando declaró el lunes en Montevideo de que se acabó el tiempo de toda la buena voluntad con la Argentina, entre otras referencias a los problemas de los bloqueos de pasos fronterizos que hacen pobladores argentinos que rechazan la instalación de Botnia en territorio uruguayo. Es una versión distorsionada de una entrevista que se realizó aquí en una radio de Uruguay y que fue de unos 25 minutos sintetizada en cinco líneas, con un título, aseguró a Radio Continental, de Buenos Aires. Matizó que el gobierno de Tabaré Vázquez ha sido tolerante y educado sin haber agraviado a nadie a pesar de que en Argentina aparecieran carteles de rechazo. Efe.	También éste es uno de los temas que plantea precisamente más preocupación, y que se cierne sobre los derechos de explotación, de dominio, uso o disposición de bienes comunes que comparten los países, y ni que decir cuando se trata de empresas. La imposibilidad de determinar qué hacer cuando un bien pertenece a distintos propios, y que sobre el incluso recaen elementos de soberanía, aún sigue siendo asumido como un asunto de seguridad nacional, antes que de seguridad jurídica y económica. Los países aún no se han blindado en temas de derechos de frontera, en cuanto a territorio, mares, océanos, recursos, dejando la discusión a diferencias diplomáticas y no a una discusión seria, técnica y abierta frente a la claridad que debe darse en términos de utilidad de un bien común desde la óptica de la determinación del derecho de propiedad internacional. Sobre este tema en adelante no solo aparecen muchos casos como este, sino que de no intervenirlos a tiempo podrán traer consecuencias nefastas.
2. Movistar gana tribunal de arbitramento a la ETB por los cargos de interconexión. Diario PORTAFOLIO (9, Nov, 2007), p.10.	Las disputas judiciales entre los operadores de telefonía fija y móvil no se detienen. Esta semana se conoció el resultado de un tribunal de arbitramento que presentó Movistar Colombia contra la empresa de Telecomunicaciones de Bogotá (ETB), por las diferencias que mantienen en un contrato de interconexión de redes firmado en el año de 1998. De acuerdo con la información suministrada por ETB a la Superintendencia Financiera, la telefónica distrital fue condenada a pagar a Movistar 109.275 millones de pesos por concepto de daño	De manera recurrente el Derecho Internacional Privado empieza a tomar demasiada fuerza. De ahí, que muchas empresas se dirijan a este tipo de justicia. Lo preocupante del asunto es que en muchos casos son las diferentes y ambiguas providencias las que preocupan. Es decir, que al parecer hay una justicia desde la óptica pública y otra desde la privada, que obliga a indicar que no son claros los parámetros y variables de análisis cuando se miden los casos desde los sistemas civiles ordinarios o arbitrales y conciliatorios.

	<p>emergente. No obstante, sí se toman en cuenta los intereses establecidos por el tribunal, esta suma superaría los 170.000 millones de pesos.</p> <p>Al respecto, Sergio Regueros, presidente de Movistar Colombia, señaló ayer que este laudo arbitral refleja el incumplimiento que se venía presentando desde el año 2002 en el contrato firmado con ETB. Para Movistar, la telefónica de Bogotá le debió brindar las mismas condiciones económicas que le otorgó a otros operadores a la hora de interconectar sus redes. Por su parte, Andrés Pérez, secretario General de la ETB, indicó ayer que la empresa va a presentar un recurso extraordinario de anulación del laudo y estudia la presentación de acciones en la jurisdicción del contencioso administrativo.</p> <p>El directivo advirtió que este fallo no afectará los resultados de la empresa, pues esta contingencia se encontraba provisionada. El laudo a favor de Movistar se suma a otro que COMCEL le ganó a ETB a finales de 2006 por 88.000 millones de pesos, pero que hoy está siendo objeto de discusión en la sección tercera del Consejo de Estado.</p>	<p>Siendo necesario analizar los elementos que los hacen distintas o que los obliga a que no sean semejantes y que sus providencias sean tan erráticas y contradictorias.</p>
<p>3. Empresas no saben cómo manejar crisis, dice informe de FTI Consulting Economía 19 oct 2017 - 9:09 AM Redacción Economía.</p>	<p>Las empresas grandes se preocupan por los riesgos gubernamentales, financieros y laborales, mientras que las pequeñas lo hacen por temas de fraude, legales y estratégicos, precisa el estudio. “Las compañías están en constante riesgo. La labor de los CEO y de los directivos es tomar todas las medidas para evitar que esos hechos pasen, pero si pasan, lo clave es saber cómo manejarlos y, sobre todo, tomar las medidas para que esos hechos no se repitan”, dice un informe de la firma de consultoría FTI Consulting.</p> <p>Según Andrés Gómez V, country manager de FTI Consulting, la encuesta encontró que 6 de cada 10 CEO y empresarios dicen que las empresas no saben cómo manejar una crisis reputacional y casi todos (el 95%) creen que las redes sociales han incrementado los riesgos.</p>	<p>La atomización, enroques, o prácticas oclusivas al interior de las organizaciones, bajo una especie de estructura dual en el que la dirección de la compañía va por un lado y las decisiones por el otro, muestra la necesidad de profundizar en lo que implica la relación entre los Stakeholders vs los stokholders pero también los tomadores de decisiones que implican de manera reciproca el concepto de régimen natural, pero también, el carácter de persona de las empresas u organizaciones, escenario en que ha hecho carrera la idea que las decisiones que se toman en las organizaciones no concuerdan con las circunstancias por las que esta atraviesa de ahí los vacíos en materia de riesgo jurídico y riesgo reputacional.</p>
<p>4. Tito-Añamuro, John Alberto, Corrupción privada: un estudio de la ausencia de reglas de derecho privado, desde el caso</p>	<p>Este trabajo estudia los actos de corrupción de Interbolsa y otras empresas, partiendo de la hipótesis de que, para la neutralización de ilícitos, no solo es necesario el ángulo punitivo del derecho penal, sino además el de prevención y regulación de normas de</p>	<p>Es importante que las compañías incorporen metodologías como el Compliance de riesgo jurídico y riesgo reputacional con la idea para que efectivamente el área jurídica pase a la gerencia jurídica como es de estimarse en una empresa que sabe que el riesgo no solo</p>

<p>Interbolsa, 131 Vniversitas, 433-466 (2015) p.434.</p>	<p>derecho privado, debido a que, desde un escenario prepunitivo, es posible tener un mayor control de los deberes de lealtad y confianza empresariales, necesarios para disipar el alto grado de fraude financiero y corrupción corporativa.</p>	<p>pasa por lo Económico sino también por lo Jurídico, de ahí que, la exposición al público en general sobre el cumplimiento de la legislación, normas y la rendición de cuentas debe ser una constante para las empresas.</p>
<p>5. Ruptura entre la Junta Directiva y la gerencia de EPM por la demanda a los consorcios del proyecto Hidroituango miércoles, 12 de agosto de 2020.</p>	<p>Ocho de los nueve miembros de la Junta Directiva de EPM renunciaron ayer luego de la demanda a consorcios de Hidroituango Ayer, en horas de la tarde, se conoció la ruptura total entre la Junta Directiva de EPM y la gerencia. Debido a las decisiones recientes de la gerencia, apoyadas por la alcaldía, ocho de los nueve miembros de la Junta renunciaron. El único que quedó de la mesa chica fue el alcalde Daniel Quintero. Esta decisión se dio horas después de una reunión extraordinaria, en la cual, según lo publicado en la Superintendencia Financiera, no se tomaron decisiones decisorias.</p> <p>El descontento de la Junta se dejó ver el lunes, cuando en una carta los miembros manifestaron su “preocupación y malestar” por las acciones que se han tomado recientemente desde la dirigencia de la empresa, dentro de las que se incluye la demanda contra los constructores, interventores, diseñadores y aseguradores del proyecto Hidroituango por \$9,9 billones. Además, los directivos mostraron su inconformidad por otras decisiones como la ampliación del objeto social y reclamaron el “querer dar a entender a la opinión pública que la Junta Directiva participó en dichas decisiones”.</p> <p>Ruptura entre la Junta Directiva y la gerencia de EPM por la ...www.larepublica.co › empresas › ruptura-entre-junta-dire...</p> <p>Ocho de los nueve miembros de la Junta Directiva de EPM ... El único que no firmó fue el alcalde de Medellín ...</p> <p>12 ago. 2020 · Subido por Diario La República https://www.larepublica.co/empresas/ruptura-entre-junta-directiva-y-gerencia-de-epm-por-demanda-a-los-consorcios-3043893</p> <p>María Alejandra Ruiz Rico - mr Ruiz@larepublica.com.co</p>	<p>Es un tema poco tratado en la realidad colombiana y latinoamericana. Las Juntas Directivas siguen con la idea en los países latinoamericanos de patrimonialismo desde el que se considera que a estos deben pertenecer los mismos que pertenecen a otras juntas directivas, violando toda política de gobierno corporativo estimado en la Ley 222 de 1995 entre otras estipuladas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) para el caso colombiano o de sus países miembros. Además, que, no se considera conveniente que los corporados tengan intereses en otros sectores o compañías violando toda norma en contra los insertados o insiders que poseen información privilegiada desde distintos frentes de compañías, sin saber si salvaguardan la información que les ha sido encomendada.</p>

Fuente: Diario PORTAFOLIO, recopilación hecha de varias series y números desde el año 2007 y 2008.

Se refrenda la idea acerca de la cual los problemas de las normas de conflicto son de hecho y no de derecho, es decir que, dependen más de las circunstancias que la generan que de un hecho específico jurídico o legal violentado. No se trata de un hecho material que se encuentra en los códigos o la legislación sino que hacen parte de la cotidianidad de las organizaciones a escala internacional y que en ocasiones por ausencia de norma o por no encontrar amparo en las normas internacionales reinantes, las organizaciones recurren a diferentes mecanismos para ampararse, cubrir o mediar en la situación que las empujó a tener dificultades en cuanto a normas de conflicto interno o conflicto de norma internacional en la medida de las partes involucradas.

Conclusiones

La crisis del capitalismo generado en los noventa por empresas de talla mundial elevó la preocupación de distintos sectores por exponer lo que sucede al interior de las áreas de toma de decisiones de las empresas en el mundo desde la fuente auxiliar del Análisis Económico del Derecho en revisión del Derecho Privado Internacional y el Derecho Administrativo Global. El documento analiza el interés de las partes en las grandes firmas internacionales y en Colombia con respecto al papel que juegan la lealtad y el buen hombre de negocios cuando se enfrentan a conflictos de interés por los directores, juntas o socios y terceros interesados.

Se espera con el artículo de revisión que se pueda promover aún más la idea de elevar el interés por el estudio jurídico económico de los intereses de las partes, los problemas de confianza y lealtad que enfrenta el buen hombre de negocios, director ejecutivo, presidente de la compañía o representante legal en las firmas empresariales, dada la importancia de conocer las distintas formas como se entretajan las interacciones del buen hombre de negocios frente a los accionistas, la junta directiva y los socios, quienes finalmente destacan la manera como son dirigidas las compañías, sus obligaciones y responsabilidades frente a las partes.

Es fundamental que se estudie sobre el papel que cumplen los sistemas jurídicos internacionales en cuanto a la trascendencia del DIPr, en la medida en que es un área que requiere mayor profundidad conceptual, normativa y de marco referencial en la medida en que con ellos pueden entenderse aún más lo que implica las normas de conflicto a escala internacional pero también a escala nacional o local, dado que la problemática que se tenía en cuanto a la capacidad de respuesta de los códigos civiles locales en virtud de las normas de conflicto ya está cediendo para corresponder a ellos y frente a ello, igualmente se requiere extender la formación jurídica en estas lides.

Referencias

Aarón Oyarce, Y. (2014). El Derecho Internacional Público y el Derecho Internacional Privado. *REVISTA VIS IURIS*, 1 (1), 35 – 46.

- Agencia EFE (2002). Leyes que tenían como finalidad evitar fraudes como los comentados. Ley Sarbanes Oxley Act., 2002 30 de Julio): La ley sobre la responsabilidad en la contabilidad de las empresas (Corporate Auditing Accountability Act.) Wall Street Journal.
- Amat, O., & Claudio, Z. (2017). Buen Gobierno en materia contable y financiera. Revista de Contabilidad Y Dirección, (25), 35-52. Recuperado de: <https://accid.org/wp-content/uploads/2018/11/2. Buen Gobierno en materia contable y financiera.pdf>
- Argandoña, A. (1998). La teoría de los Stakeholders y el bien común. Universidad de Navarra. División de Investigación IESE. Documento de Investigación 355.
- Bailey, K. (2020) 'Stakeholder Capitalism Against Democracy: Relegitimising Global Neoliberalism' Journal of Australian Political Economy, (86), 85-121.
- Barba Vera, Santiago La Sucesión de un CEO: la gestión de la crisis Universia Business Review, núm. 5, primer trimestre, 2005, 102-111.
- Barcia-Rodríguez, S. M., Piloso-Moreira, V. A., Chávez-Castillo, J. E., y Vargas-Rodríguez, P. J. (2016). Algunas observaciones sobre el Derecho Internacional Privado. Dom. Cien.,2 (4), 97-107.
- Basedow, J. (2010). ¿Cómo se codifica hoy el derecho comercial internacional? El derecho privado estatal y la economía: el derecho comercial como una amalgama de legislación pública y privada. Publicado en: J. Basedow / D.P. Fernández Arroyo / J.A. Moreno Rodríguez (dirs.), * Jürgen BASEDOW 2008, vol. 56, pp. 703-721. La traducción para este volumen fue realizada por Diego P. FERNÁNDEZ ARROYO, 1-22.
- Berle, A. & G. Means. (1932). The modern corporation and private property. New York: Macmillan.
- Benavides, Enrique. (2001). *Lecciones sobre Derecho Internacional*. Bogotá: Librería Señal Editora. 4ª reimpresión, 2001. Medellín.
- Bernet Páez, M. A. (2007). El deber de lealtad de los directores y los contratos en conflicto de interés. Revista Chilena de Derecho Privado, núm. 8, 2007, pp. 107-153 Universidad Diego Portales Santiago, Chile.
- Berrocal Mora, María de los Ángeles (2017). Los mecanismos de corrección de los conflictos de interés de los administradores societarios. Revist@ e-Mercatoria, 16 (1), 81-116.

- Berman, Harold, "World law", *Fordham International Law Review*, 1995, 18, (5), pp.1617-1622; Berman, Harold, "The historical foundations of law", *Emory Law Journal*, 2005,54, (5), pp. 13-24; y Berman, Harold, "Introduction to the World Law Institute", *Emory International Law Review*, 2008, 22, (1), pp. 1-6.
- Bermúdez, J.R y Madrid Martínez, C. (2012). "Usos y costumbres: más allá del arbitraje y la *lex mercatoria*". En: *Academia de Ciencias Políticas y Sociales, Temas Generales de Derecho Mercantil* 1 (1), 2012.
- Bermúdez Abreu, Y. (2008). Algunas consideraciones sobre la armonización del derecho internacional privado. *Revista de Ciencias Jurídicas*, (116), 139-170.
- Bermúdez Abreu, Y., y Núñez Navas, R. V. (2008). El derecho internacional privado y su vinculación con el proceso de integración saber. *Revista Multidisciplinaria del Consejo de Investigación de la Universidad de Oriente*, vol. 20, núm. 3, pp. 362-368 Universidad de Oriente Cumaná, Venezuela.
- Calderón Marengo, E- y Castro Marcenaro; D. (2018). ¿Uniformidad o armonización del derecho del comercio internacional? *Revista de Derecho*, (25), 22-43.
- Calvo Caravaca, A. L. (2003). El derecho internacional privado de la comunidad europea. *anales de derecho*. Universidad de Murcia. Número 21, Págs.49-69.
- Chiu, I. H.-Y., & Mckee, M. (2015). *The Law on Corporate Governance in Banks*. (Primera edición). Londres: Edward Elgar Publishing Limited.doi: <https://www.e-elgar.com/shop/usd/the-law-on-corporate-governance-in-banks-9781782548850.html>
- Clerc, C. (2013). El derecho internacional privado y los procesos globalizadores Prolegómenos. Universidad Militar Nueva Granada. *Derechos y Valores*, 16 (32), 15-30.
- Cuevas, Homero. (ed.) (2002). *Teorías jurídicas y económicas*. Bogotá: Universidad Externado.
- Darnaculleta Gardella, M.M. (2016). El derecho administrativo global. ¿un nuevo concepto clave del derecho administrativo? *Revista de Administración Pública*, (199), 11-50 <http://dx.doi.org/10.18042/cepc/rap.199.01>
- Dhondt Jan. *La Alta Edad Media*. Editorial Siglo XXI España 1971.
- Donadio, Alberto. *Los Farsantes*. Banco Andino: El fraude que nunca existió. Hombre Nuevo Editores. Medellín, 2003, pg. 306.

- Donaires Sánchez, P. (2013). Responsabilidad penal de la persona jurídica en el derecho comparado. *Derecho y Cambio Social*. 1-22.
- Echaide, J. (2016). Demandas en el CIADI y el derecho humano al agua: ¿tratados de inversión vs. derechos humanos?, 29 *International Law*, *Revista Colombiana de Derecho Internacional*, 81-114 (2016). <https://doi.org/10.11144/Javeriana.il14-31.dcdh>
- Editorial. Domingo 14 de enero de 2007. Opinión, Medellín, Periódico *El Colombiano*.
- Flores Marín, M. y Vanoni, G. (2016). Competencias directivas requeridas por los CEO ante la complejidad de las organizaciones del siglo XXI. *suma de negocios* 7 (2016) 113–124 <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2016.02.005>
- Forero, Rafael y Uribe, Carlos. (2003). “Algunas reflexiones sobre la empresa multinacional. La empresa Multinacional y la Teoría de las Relaciones Económicas y Jurídicas Internacionales. *En. Revista de la Academia Colombiana de Jurisprudencia*, No 323, Bogotá, , p. 167 -182.
- Fresnedo de Aguirre, C. (2009). *Curso de Derecho Internacional Privado: Parte especial*. Montevideo: FCU, 2009, (2), 168-169.
- Gaitán Riaño, Sandra C. (2009). *Gobierno corporativo en Colombia. Tendencias actuales ADMINISTRACION* Universidad EAFIT, 137-153.
- Goldman, B., “Frontières du Droit et lex mercatoria”, *Archives de Philosophie du Droit*, 1964.
- Gutiérrez Ossa, J. A; Sierra Ospina, G., & Vasco Cardona, A.F. (2009). *Tratados, jueces y justicia en la economía y los negocios internacionales. Perspectiva en Colombia. Opinión Jurídica*, Vol. 8, No. 16, pp. 47 – 60.
- Gutiérrez , R. (2013). *Un Grupo Primario En El Mundo: Aproximación A La Codificación Del Derecho Internacional Privado. Un grupo primario en el mundo: Aproximación a la codificación del derecho internacional privado*. 4 (1), 59-67.
- Gutiérrez, J.A. (2011). *Evaluación jurídico-económica sobre el delito empresarial internacional. Semestre Económico*. 14 (28), 121-136.
- Gutiérrez, J.A. (2008). *Proyecto de Investigación Terminado: Sala de Audiencias en Negocios Internacionales. Grupo de Investigaciones en Derecho Procesal y Grupo de Investigaciones en Negocios y Relaciones Internacionales de la Universidad de Medellín. Fecha de inicio / finalización efectiva* 2/08/07 → 30/08/08.

Septiembre – diciembre de 2022

- Hernández Rodríguez, A. (s.i.). Derecho Internacional Privado. Lección 6ª Métodos de reglamentación y técnicas normativas de DIPr. <https://ocw.unican.es/pluginfile.php/1032/course/section/1198/Leccion%206.pdf> Consultado (31/03/2021).
- Hombres, Rudolf (1997). El Nuevo liberalismo económico, Academia Colombiana de Ciencias Económicas, Ciclo de Tertulias, Foro: Alternativas Sistemáticas de Desarrollo, Bogotá, p. 22 – 24.
- International Chamber of Commerce. (2014). CCI. Versión digital disponible en: <http://www.iccwbo.org>.
- Jara, C. G. (2006) ¿Responsabilidad penal de todas las personas jurídicas? Culpabilidad e imputabilidad empresarial en un verdadero derecho penal empresarial. Universidad autónoma de Madrid, Revista Internacional No 15. Legis editores.
- Laurens Flórez, A. (2015). El deber de lealtad del administrador de la sociedad controlada en el conflicto de intereses con el Grupo Empresarial <https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/12768/u703153.pdf?sequence=1>, 1-40.
- Ley 222 de 1995 (diciembre 20). Por la cual se modifica el Libro II del Código de Comercio, se expide un nuevo régimen de procesos concursales y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial No. 42.156, de 20 de diciembre de 1995.
- Lloreda, P., M. E. y Rojas Arroyo, S. (2007). ¿TLC? Aspectos jurídicos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, Grupo editorial NORMA, 1ª ed. Bogotá, 388p.
- Londoño Sepúlveda, N.R. (2020). Capítulo V. ¿Es la lex mercatoria un derecho global del comercio internacional?: PERSPECTIVA EMPÍRICA, 77-97. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/13/6271/8.pdf>
- López Escarcena, S. (2018). Contextualizando el derecho administrativo global. ACEDI, 11 (1), 259-305.
- Marín Fuentes, J.L. (2018). ¿Supone el derecho uniforme una amenaza frente al derecho interno? ¿Podríamos hablar de una guerra anunciada? Foro, Nueva época, 21 (1), 157-181. <http://dx.doi.org/10.5209/FORO.61802>

- Mazuera Zuluaga, A. G. y Pabón Giraldo, L. D. (2019). “Conflictos internacionales de jurisdicción: contrastes para su resolución entre el sistema del common law y el civil law”, *Revista de Derecho Privado, Universidad Externado de Colombia*, (37), 221-247, doi: <https://doi.org/10.18601/01234366.n37.09>
- Mora Méndez, J. A. (2015). Jurisdicción y competencia ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). *Dialogo de Saberes*, (43), 161-171.
- Morelli, G. (1953). *Derecho Procesal Civil Internacional*, trad. de SENTÍS MELENDO, Santiago. Buenos Aires: EJE, 1953. (Colección del Proceso), p. 83.
- Murillo Vargas, G., González Campo, C. H., & García Solarte, M. (2019). Gobierno corporativo del concepto a la evolución organizacional en Bancolombia. *Universidad & Empresa*, 21(36), 285-312. doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.6822>
- Oliver, Covey, “Philip C. Jessup’s continuing contribution to international law”, *Columbia Law Review*, 1962, 62, (7), pp. 1132-1137, en pp. 1134-1135; y Domingo, Rafael, ¿Qué es el derecho global?, Editorial Aranzadi, Cizur Menor, Navarra, 2008, pp. 84-86.
- Oviedo Albán, J. (2012). La ley aplicable a los contratos internacionales, *21 International Law, Revista Colombiana de Derecho Internacional*, 117- 157.
- Orejudo Prieto de los Mozos, P. (2013). El derecho internacional privado colombiano ante la ley modelo OHADAC. *AEDIPr*, (12), 681–697.
- Otegui Jáuregui, K. (2017). Los conflictos permanentes de interés entre el administrador y la sociedad tesis doctoral. mercantiles. VII Congreso de la Asociación Sáinz de Andino, (Dir. León Sanz, F. J., Coords.
- Pauwelyn, Joost. Conflict of Norms... Op. cit. p. 275-436. 45 «One of the two norms constitutes, in and of itself, breach of the other norm».
- Parra Rivera, R.M. (2010). Evolución histórica de la lex mercatoria. *Gestión en el Tercer Milenio, Rev. de Investigación de la Fac. de Ciencias Administrativas, UNMSM*, 13 (25), 61-69.
- Peregrine, M. (2020), ‘Stakeholder Capitalism, Meet Presidential Politics’, *Forbes Magazine*, 23 August, available: <https://www.forbes.com/sites/michaelperegrine/2020/08/23/stakeholder-capitalism-meet-presidential-politics/>

- Pérez, M.E. (2018). La lex mercatoria una ley procesal global. *Derecho Global. Estudios Sobre Derecho y Justicia* Año 3, núm 9, pp. 81-105. <https://doi.org/10.32870/dgedj.v0i9.167>
- Piqueras, R. (2004). El nuevo marco del derecho de sociedades. Director Corporativo de Asuntos Jurídicos de Repsol YPF Web de la Compañía (www.repsolypf.com). Ponencia realizada en el marco de los Elementos esenciales del Derecho Societario en el Centro de Estudios Jurídicos del Ministerio de Justicia, España, 535-561.
- Portafolio. Ecuador y Brasil están de pelea por Odebrecht, Año 15 Número 3117, ISSN 0123-6362. Colombia 10 de octubre de 2008.c. sección vecinos. p.21.
- Portafolio. Modelo hace reclamo a Anheuserbush, Año 15 Número 3117 – ISSN 0123-6362. Colombia 17 de octubre de 2008. c. sección acciones. p.26.
- Portafolio. 15 años de juicio de Ecuador contra la petrolera Texaco, Año 15 Número 3139 – ISSN 0123-6362. Colombia 4 de noviembre de 2008. c. sección vecinos. p.14.
- Porter. M.E. y Kramer. M.R. (enero 2011) La creación de valor compartido. Harvard Business School Publishing Corporation, 1-18.
- Roemer, A. (2001). Introducción al análisis económico del derecho. 3ª reimpresión. México D.F. Fondo de Cultura Económica de México.
- Rosillo, M. (2008). Las consecuencias del fallo Granahorrar. *Ámbito jurídico. Sección Opinión.* Día de consulta (20, Agosto, 2008) 2008, p. 16.
- Ruiz, G. (2016). La nueva lex mercatoria. *Revista Boliviana de Derecho*, (21), 340-350.
- Saco, V. (2008). Resolución de conflictos normativos en Derecho Internacional Público. *Agenda Internacional*, 15 (26), 231-261.
- Santos, R. (2012). La regla de conflicto y la definición de los puntos de conexión. *Revista de la Facultad de Derecho*, (32), 291-323.
- Schmitthoff, M. C., (1998). "The Law of International Trade, its Growth, Formulation and Operation" in C.-J. Cheng, Clive M Schmitthoff's, *Select essays on international trade law*, Dordrecht: Martinus Nijhoff Publisher.
- Smith, Adam. (1776). "The Wealth of Nations", Libro 5, Capítulo 1. Reimpreso por Putterman Louis y Randall S. Korszner (editores), "The Economic Nature of the Firm, A Reader", 1996, Second edition. Cambridge University Press.

- Stiglitz, J. E. (1991). "Symposium on organizations and economics", *Journal of Economic Perspectives*, 5(2), pp. 15-24.
- Suderow, J. (2010). Cuestiones de jurisdicción internacional en torno a la aplicación privada del derecho antitrust: Forum shopping y "demandas torpedo". *Cuadernos de Derecho Transnacional* (Octubre 2010), 2 (2), 315-331.
- Tellechea, T. (2016). La jurisdicción internacional como requisito para el reconocimiento del fallo extranjero. necesidad de una nueva regulación en el ámbito interamericano. *Rev. secr. Trib. perm. revis.* 4 (7), 17 - 39. DOI: <http://dx.doi.org/10.16890/rstpr.a4.n7.p17>
- The European Law Institute. (2014), ELI. [europeanlawinstitute.eu](http://www.europeanlawinstitute.eu)
<http://www.europeanlawinstitute.eu>
- Tobar, J. A. (2012). La nueva Lex Mercatoria o de cuando la realidad supera la ficción. Ataques y defensas de la nueva Lex Mercatoria en el comercio internacional. *Pensamiento Jurídico*, (34), 239-274.
- Tovar, María del Carmen (2004). Lex Mercatoria Internacional como instrumento de regulación de las relaciones privadas internacionales. *Agenda Internacional*. 11 (21), 157-176.
- Vargas Gómez-Urrutia, M. (2000). *Contratación internacional en el sistema interamericano*. México: Oxford University Press.
- Vásquez, M. F. M. (2015). ¿Hacia dónde va el derecho societario?: un análisis desde el derecho comparado y una propuesta preliminar para el derecho chileno. *Revista Chilena de Derecho*, 42 (1), 57 – 91.
- Weiss, J. W. (2005). Introducción al análisis de los Grupos de Interés (Stakeholders) utilizando el razonamiento ético. *icade. Revista cuatrimestral de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, (64), 135-156.
- Whittington, R. (2002). Apologie du conglomérat. *Les Echos*. Recuperado en 2002 de: <https://www.lesechos.fr/2002/11/la-directive-sur-les-conglomerats-financiers-votee-aujourd'hui-par-le-parlement-europeen-703676>
- Wilches, G., y Rodríguez Romero., C. A. (2016). El proceso evolutivo de los Conglomerados o Grupos Económicos en Colombia. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 26 (60), 11-33.