

LA ADAPTACIÓN LEGAL DE LAS AGENCIAS MERCANTILES INTERNACIONALES COMO NEGOCIO JURÍDICO EN COLOMBIA

“CARACTERÍSTICAS, ELEMENTOS Y EFECTOS JURÍDICOS DE LA RATIFICACIÓN DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS como sistema normativo uniforme válido”

Henry Valle Benedeti

Fecha de Recepción: Septiembre 1/2011

Fecha de Aceptación: Octubre 3/2011

RESUMEN

Artículo que busca analizar las características y efectos jurídicos de la ratificación del TLC con Estados Unidos respecto al negocio jurídico de la agencia mercantil, como contrato de distribución comercial en Colombia. Se quiere describir la necesidad del cambio en la legislación colombiana, con fundamento en lo cual se aborda particularmente las tareas consistente en determinar las características de la Agencia Comercial Internacional como negocio jurídico regulado por el TLC con Estados Unidos, estudiar las modificaciones que debe tener el contrato de Agencia Comercial Internacional en Colombia como resultado de la ratificación del TLC con Estados Unidos; entendido este último como sistema normativo uniforme que reglamentará las relaciones comerciales internacionales entre los dos países, sus efectos contractuales y jurídicos del negocio internacional. Por ello, se pretende identificar la función económica, conjuntamente con la descripción de la operación logística, la administración operativa y control de las agencias mercantiles internacionales en Colombia; todo ello, de acuerdo a lo regulado en el TLC con Estados Unidos, con el fin de explicar la naturaleza

jurídica, características, modalidades y elementos que las configuran como negocio comercial y la estrategia de penetración de mercados internacionales que ellas conllevan.

ABSTRACT

The article pretends to analyse characteristics and legal effects of ratification for the Free Trade Agreement between Colombia and U.S.A, regarding the Agency's legal business and commercial contract for commercial distribution. The autor wants to describe the necessity of change in Colombian law, based on the tasks of determining the characteristics of the International Commercial Agency as a legal transaction covered by the FTA with the United States, this working Paper contend and explanation of the future changes, that must have the contract of International Commercial Agency in Colombia as a result of the FTA ratification by USA Congress. The FTA is understood as an uniform legal system, that must regulate international trade relations between the two countries for contractual and legal effects of doing international business. Therefore, the Paper intend to identify the economic function and the description of the logistics operation of international business for commercial agencies, the management and control of international commercial agencies in Colombia according to the regulations enforce by the FTA with the United States. Consequently, the paper implies an explanation of the legal nature, law features for strategically penetration of international markets.

PALABRAS CLAVES

Tratados de Libre Comercio, Agencia Comercial Internacional, Adopción Legal, Armonización Normativa, Uniformidad Normativa, Integración Económica, Barreras Comerciales, Derecho Comparado, Principios de derecho de los Contratos Internacionales.

KEYWORDS

Free Trade Agreements, Agency International Trade, legal adoption, legal harmonization, legal uniformity, economic integration, Commercial Comparative, Trade Barriers Law, Principles of International Contracts.

INTRODUCCIÓN

Muchos trabajos de esta misma naturaleza han dado paso a comparaciones del tipo de agencias comerciales con algunas otras figuras jurídicas que la experiencia muestra como opciones dentro del marco del derecho local nuestro, todos ellos válidos como tipo legal o social apto para regular las estrategias de penetración de mercados de los operadores de comercio internacional. Por todo lo anterior, se justifica establecer las ventajas o desventajas que estas ofrecen al momento de aplicar políticas de control empresarial y hacer negocios en Colombia, cuando las partes determinan las cláusulas contractuales modeladas en las teorías aplicables a la tipificación contractual en contraposición con otras figuras que trafican en el mercado global, siendo que pueden entenderse como modelos uniformes o entidades atípicas eficaces para brindar certeza jurídica a sus negocios globales.

Este artículo es un trabajo de investigación de tipo básico, de análisis y síntesis, siendo así, queremos establecer una descripción de criterios que armonicen las calidades jurídicas como tipo jurídico o, en su defecto, como tipo social de la operación económica conocida como agencias mercantiles, de tal manera que en pocas líneas se referencia autores de la talla de Jaime Arrubla

Paucar, Enrique Guardiola Sacarrera, Eduardo Silva Romero y José Carlos Jarillo con otros, a partir de los cuales iniciamos la tarea conceptual y al transcurrir el trabajo se hace un razonamiento de precedentes jurisprudenciales en Colombia sobre los cuales asumiremos nuestras conclusiones.

Por eso a manera de introducción se hace necesario abordar la presentación del tema a propósito de la necesidad de la figura jurídica en el marco de los negocios internacionales y su apreciación en Colombia, por compromisos hechos dentro de la negociación del TLC con Estados Unidos, por ello, aunque en la etapa de negociación del TLC con Estados Unidos, y en especial en su fase de adopción¹ del texto se creía que las propuestas de adaptación para la legislación colombiana generaban toda serie de controversias y en particular para efectos de la figura subexámene es pertinente citar el trámite desplegado por ambos países para la formación del Tratado de Libre Comercio como fuente formal de derecho, siendo que como se expresa en el documento en cita “Desde noviembre de 2003 Colombia anunció el inicio de sus negociaciones con Estados Unidos para llegar a firmar el TLC, desde ese momento se han realizado 14 rondas de negociación y una reunión de avance. Se unieron Ecuador, Perú y Colombia y negociaron como un solo bloque comercial. Al llegar a un acuerdo favorable entre estos países se debe aprobar el documento por el Congreso de los cuatro países negociantes para que de esta forma se pueda implementar el Tratado”², aspirando con esta presentación anticiparnos con una explicación de las medidas legislativas exigidas en el acuerdo bilateral de promoción comercial vinculante para Colombia.

En un resumen de las etapas de formación de los tratados como fuente formal del derecho que estructura la juridicialización de las relaciones comerciales internacionales lo ha explicado el tratadista³ José Ravvasa, desde el punto de vista técnico jurídico entre las formalidades de los tratados, que es conocida como la Fase Inicial, o. Etapa de Negociación, donde los estados que participan de una negociación son estados negociadores, lo hacen por intermedio de sus agentes revestidos de plenos poderes y facultades, quienes una vez terminadas con éxito las mismas negociaciones expresan su acuerdo por escrito, cuya redacción definitiva se llama adopción del texto del tratado.

Esta adopción se da en aprobación, lo que quiere decir el mecanismo de votación en asamblea por el cual se aprueba un tratado, son ejemplos de este mecanismo: la aprobación por unanimidad, que se usa comúnmente en tratados con pocos participantes, consiste en que todos deben votar afirmativamente, para que el tratado se considere aprobado. Segundo ejemplo: el sistema o mecanismo sugerido por la Convención de Viena por mayoría de dos tercios, o con aplicación de cualquier otra regla de decisión, como la mayoría absoluta (la mitad más uno), dentro de convenciones o conferencias internacionales.

Posteriormente se autentica el tratado, por la simple firma o rúbrica, o por cualquier mecanismo previamente establecido de acuerdo con la Convención de Viena, donde se autorizó a los estados a

¹ RAVASSA MORENO, Gerardo José. *Derecho mercantil internacional, principios y normas*.

² *Tratado de Libre Comercio* <http://www.tlc.gov.co/eContent/newsDetail.asp?id=4067&IDCompany=37&Profile=> Consultado el 12 de Febrero de 2008.

³ *Ibidem*.

establecer sus propios mecanismos de autenticación. Luego de la firma se somete el tratado a la confirmación, que consiste en un acto administrativo en donde se envía al congreso el texto para su ratificación. En tratados multilaterales, que nacen de una conferencia diplomática, la negociación tiene un reglamento promovido por una OIG que estimula la negociación y el Consenso de acuerdos. El Consenso permite la adopción del acuerdo cuando no existen objeciones.

Los tratados que versan especialmente sobre comercio exterior en Colombia necesitan de un concepto previo emitido por el Consejo de Comercio Exterior, siendo que el Presidente puede darle aplicación provisional a tratados de naturaleza económica y comercial acordados en el ámbito de organizaciones internacionales, no siendo este el caso de este TLC con Estados Unidos.

Es claro que hoy, para cualquier observador desprevenido, pero más aun para uno técnico y especializado tal como lo expone Jorge Pallares⁴ en su obra de *Derecho Internacional Público*, que el procedimiento de conclusión de los tratados, aplicable obviamente a los famosos acuerdos de promoción comercial, como el TLC con Estados Unidos, puesto que este último es una convención consensuada y por tanto, son las partes las que acuerdan el procedimiento respectivo. Es decir, que en principio, el tratado se perfecciona por el mero acuerdo de las partes y desde el instante en que el mismo se presta y en ese caso, la Convención de Viena prevé que una posibilidad, sea el simple hecho de canjear o intercambiar instrumentos de ratificación, de tal manera, que la firma constituye solo uno de los medios consensuales. El tratado es un acto jurídico complejo, es decir, resultado de una serie de pretensiones coincidentes o antagónicas de los Estados firmantes. Por eso, se dice que el procedimiento de conclusión es también complejo. El tratado es, además, un acto jurídico formal, porque para perfeccionarse requiere de una serie de formalidades establecidas por la práctica de los Estados. También, es un acto solemne o auténtico, porque su texto se redacta de acuerdo a un modelo estricto emanado de los agentes investidos del poder para concluirlo. Agrega que el tratado es un acto jurídico mixto, porque afecta a la vez al Derecho Nacional o Interno y al Derecho Internacional. Es decir, tiene un doble carácter que otorga validez en el ámbito internacional y en el Estado comprometido o beneficiado por este.

Hace énfasis el citado autor en que el término conclusión tiene en Derecho Internacional un significado especial, diferente al lenguaje común y al de otras ramas del derecho, es decir, se entiende como celebración o formación y no como terminación. Por eso, la conclusión es el conjunto de las actuaciones que debe llevarse a cabo para concretar un acuerdo entre sujetos del Derecho Internacional.

Debemos manifestar que en consonancia con lo descrito en los párrafos anteriores, en la actualidad lo que se ha surtido para efectos del TLC con Estados Unidos, es la Ratificación por parte de los Congresos como ley interna, luego de varias oportunidades de renegociación o repetición de las fases referenciadas en líneas superiores, y en palabras de Ravassa⁵ consiste en cumplir con las formalidades internas, donde el texto del tratado que debe ser aprobado por el congreso, se presenta como proyecto de ley interna que puede ser improbadado o aprobado sin modificaciones,

⁴ PALLARES BOSSA, Jorge. *Derecho Internacional Público*, Leyer segunda edición año 2004. Isbn 958/690/629/9, pág. 100.

⁵ *Op. cit.*

sancionado por el presidente y enviado a la Corte Constitucional para el control constitucional, y decide sobre la exequibilidad del texto, en caso de decretarse inexecutable el Presidente manifiesta la correspondiente reserva. Y este concepto es corroborado por Pallares⁶ quien agrega que...“es la etapa más importante, porque mediante ella los tratados adquieren fuerza obligatoria. Es un acto unilateral mediante el cual los órganos internos competentes aprueban un tratado y determinan su obligatoriedad internacional. Corresponde al derecho interno de cada Estado, determinar los órganos internos competentes para obligar internacionalmente al Estado. Originalmente, la ratificación que deriva el mandato en el Derecho Romano es una confirmación por parte del mandante de que su agente al negociar el tratado respetó las instrucciones que se le impartieron. Por eso, los plenos poderes de los negociadores, contenían una promesa del príncipe para ratificar lo que conviniera al Estado dentro del marco de las autorizaciones respectivas. Luego, los Estados se percataron de que era necesario esperar un tiempo después de la firma, con el objeto de evaluar la compatibilidad de los términos del tratado con el conjunto de los compromisos internacionales e inclusive para estimular la participación de la opinión pública. Pero, para que produzca efectos internacionales, la ratificación debe ser comunicada a los Estados interesados, operación que se realiza mediante el intercambio de documentos o canje de notas, el depósito o la ratificación”.

Insiste el autor en cita que... “hay países que atribuyen tal función al órgano ejecutivo, otros la reservan para el legislativo con el objeto de mantener un equilibrio más adecuado de las ramas del poder público y hay otros, como en el caso de Colombia que consagra una especie de competencia compartida entre el legislativo y el ejecutivo. El procedimiento que rige en Colombia está señalado en la Constitución Política en los artículos 189, numeral 2 y 224. Y reglamentado por la Ley 7ª de 1994. En él se establece que es el Presidente de la República, a quien corresponde ratificar los tratados con la previa aprobación del Congreso”.

Sin embargo sea del caso esbozar los antecedentes de negociación del TLC respecto a la figura de la agencia mercantil, objeto central de este trabajo académico y en este sentido son atinados los comentarios realizados en el contrato de agencia comercial y los cambios introducidos en la negociación del TLC entre Estados Unidos y los países andinos por la reconocida tratadista Dra. Adriana Lucía López Álvarez cuando publicó en la revista *e-Mercatoria* de la Universidad Externado de Colombia⁷ que “...en la primera ronda de negociación, la cual se llevó a cabo en la ciudad de Cartagena de Indias, Colombia, durante la semana contada a partir del día 18 de mayo de 2004, el equipo de Estados Unidos para el capítulo de “Servicios Transfronterizos” le indicó al equipo negociador colombiano que “Dealers Act” era un tema que Estados Unidos había negociado previamente en el Tratado DR-CAFTA (sigla para “Dominican Republic-Central American Free Trade Agreement”), más comúnmente conocido como CAFTA”.

Con extrema claridad sigue explicando la autora en cita Adriana Lucía López Álvarez que... “...el equipo de Estados Unidos también indicó que *Dealers Act* sería negociado únicamente con

⁶ *Op. cit.*

⁷ REVIST@ *e-Mercatoria* Volumen 10, Número 1 (enero – junio 2011).

Colombia y no con Perú y Ecuador, puesto que habían notado la existencia en la legislación colombiana del contrato de agencia comercial, sobre el cual querían hacer algunas solicitudes, y que en Perú y Ecuador no habían encontrado contratos o figuras similares". Y se cierran estos comentarios con el siguiente pronunciamiento: El equipo negociador de Estados Unidos comentó al equipo colombiano que los países de CAFTA que negociaron el tema *Dealers Act* fueron Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala y Honduras y que las leyes o los contratos encontrados en esos países en relación con el tema constituían a su modo de ver obstáculos al comercio, razón por la cual debieron ser modificados".

Vistos las calidades normativas del TLC y su actual situación jurídico instrumental de validez y eficacia, confluye justamente este momento histórico como propicio para hacer un análisis de la función empresarial, económica, contractual, obligacional y logística de la Agencia Comercial Internacional en el marco del tratado de libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, asumiendo este último como sistema normativo armónico y uniforme de regulación de las relaciones comerciales y contractuales de comercio internacional entre los dos países. Texto en el cual se incluyó en palabras de Jaramillo Caro⁸ un anexo denominado 11-E perteneciente al capítulo 11 de comercio transfronterizo de servicios, cambios frente a la aplicación de la cesantía comercial, la naturaleza de la indemnización equitativa y la no exclusividad del agente salvo pacto en contrario, configurándose la necesidad de algunos cambios legislativos en Colombia, que es precisamente el punto académico que buscamos exponer en este artículo, sin embargo antes de continuar con la materia central de este estudio, se justifica exponer la descripción de las etapas de formación de los tratados de promoción comercial, como fuentes formales del derecho, para indicar qué pasos solemnes harían falta a la fecha para tener vigencia legal con fundamento en la teoría de la formación de los tratados como norma aplicable a las relaciones comerciales entre Colombia y Estados Unidos.

Según lo dicho por el autor en comento, Ravassa⁹ "... una fase final en la cual, nuevamente vuelve el texto al campo del derecho internacional, donde el presidente comunica a los otros estados o sujetos de la comunidad internacional partes del tratado que el texto ha superado las etapas previstas en la ley interna y manifiesta su compromiso internacional. Una vez el tratado entra en vigor, es decir es exigible, el estado se convierte en parte del tratado, este entra en vigor una vez todos los estados lo han ratificado. Sin embargo para que el tratado sea perfecto es necesario el canje de los instrumentos de ratificación, y en los tratados multilaterales es necesario el depósito de los instrumentos ante un depositario nombrado por los organismo internacionales *ad hoc*, para que cumpla con lo establecido por el art. 80. Num 1 de la Convención de Viena, es decir el registro del tratado ante el Secretario General de la ONU y su correspondiente publicación. Publicación que se hace generalmente por lo menos en dos idiomas¹⁰ Inglés y Francés, pero puede quedar establecido por reglamentación que sea publicado para este TLC en Inglés y Español¹¹.

Una vez esta última etapa de formación del tratado ha sido culminada se deberá dar aplicación al

⁸ JARAMILLO CARO, Santiago. *Algunos efectos del TLC sobre el contrato de agencia mercantil en la legislación colombiana*. www.legiscomex.com/ArticuloSubtema.asp. última visita 28 de octubre 2011.

⁹ *Op. cit.*

¹⁰ Respecto al TLC Colombia y Estados Unidos y según el artículo 23.6 del TLC los textos en los dos idiomas son "igualmente auténticos".

¹¹ RAVASSA MORENO, Gerardo José. *Derecho Mercantil Internacional, principios y normas*.

criterio constitucional monista de interpretación para la adopción de los tratados como leyes internas, tal como lo indica nuestra Corte Constitucional en su cambio de jurisprudencia al analizar la exequibilidad de la Ley 406 de 1997 aprobatoria de la Convención de Viena de 1986, sobre la formación de los tratados cuando estableció que¹² “...un pronunciamiento de la Corte sobre la constitucionalidad o no de las leyes aprobatorias de tratados perfeccionados en manera alguna afecta las relaciones internacionales del país sino que, por el contrario, les confiere mayor seguridad jurídica, en el entendido de que si la Corte declara su inexecutable, es deber del Gobierno proponer la reforma de la Carta, o renegociar o denunciar los correspondientes tratados, según el caso. De esa manera, y conforme a la tesis de la integración dinámica entre el derecho internacional y el derecho interno, quedan solucionados los eventuales problemas que puedan surgir por contradicciones entre la Constitución y los tratados, o por conflictos que deriven de sentencias de la Corte Constitucional que puedan entrar en contradicción con los compromisos internacionales del Estado colombiano. Por esa razón, también en otros países se admite que el tribunal constitucional pueda controlar la constitucionalidad de tratados que ya se encuentran perfeccionados...” y en dado caso la legislación comercial colombiana deberá ser adecuada al contenido y direccionamiento normativo del TLC con Estados Unidos, al menos en lo relacionado con la Agencia Comercial, tal como lo expresa el anexo E11 del mismo.

La redacción del Capítulo 11-E del TLC quedó estipulado así “El Gobierno colombiano será el que principalmente asuma la tarea de ajustar su legislación interna a lo acordado por las partes en el tratado, pues el “agency” en EE UU es un contrato cuyas características esenciales, si bien son igualmente la de la intermediación de bienes y servicios y la de un encargo para el desarrollo de una determinada gestión, no implica el pago o reconocimiento de prestaciones adicionales al agente a la terminación de la relación contractual”.

Lo anterior en contraposición a la concepción tradicional recepcionada de Europa, tal como lo enuncia Felipe Mutis Téllez¹³, cuando comenta que...“la llamada *cesantía comercial*, resulta ser una retribución diferida que se causa en todos los casos en que se configure un contrato de agencia, cuyo pago, valga la redundancia, es diferido a la terminación del contrato. Aun cuando su inclusión dentro del ordenamiento comercial colombiano haya sido hartamente criticada, innegable resulta que el Código de Comercio adoptó para Colombia la teoría europea¹⁴ respecto de esta comentada figura, puesto que la justificación del pago de dicha prestación se da justamente por la comunidad que surge entre el agente y el agenciado, el cual al finalizar la relación mercantil conserva tanto su nombre en el comercio, como su posicionamiento en el mercado e inclusive, la misma clientela. Además, se ha reconocido, con razón, que el agente puede embarcarse en la realización de arduos esfuerzos cuyos frutos rendirán a largo plazo...”.

En un análisis del borrador de los pros y contras de aceptar la propuesta americana¹⁵ como

¹² Ver sentencia C 400 de 1998. Corte Constitucional.

¹³ Aplicación en el tiempo de las normas sobre agencia comercial, presentación pdf, revista *Universidad Pontificia Javeriana* No. 3, 89 12 de junio 2006.

¹⁴ En cita de Mutis Téllez, La referencia al origen en la teoría europea fue realizada por Juan Pablo Cárdenas Mejía en Cárdenas Mejía, Juan Pablo. *El Contrato de agencia mercantil*. Bogotá. Ed. Temis, 1981.

¹⁵ Disponible página web Ministerio de Comercio Colombiano, en <https://www.mincomercio.gov.co/info/crc/media/file15930>

interpretación normativa del TLC sobre el particular, es decir el contrato de agencia comercial, y en el mismo sentido se ha dicho en comentarios de la Dra. López Álvarez que¹⁶ “...en la doctrina y jurisprudencia colombianas, una de las interpretaciones que se ha hecho sobre el propósito de la cesantía comercial es la de que la cesantía se constituye como una prestación que remunera la clientela creada por el agente. En este sentido, si se acepta la tesis de que la cesantía comercial remunera la clientela, la “indemnización” de la Directiva de la UE en su primer componente, y la cesantía comercial colombiana podrían tener un propósito similar. Sin embargo, se diferencian en que la cesantía comercial del Código de Comercio se debe pagar siempre que se termine un contrato sin importar la motivación y sin importar si el agente creó o no clientela, mientras que la indemnización de la Directiva es procedente si el agente aportó nuevos clientes al empresario. Respecto al segundo elemento, esto es, “desarrollar sensiblemente las operaciones con clientes existentes, siempre y cuando dicha actividad pueda reportar ventajas sustanciales al empresario”, este podría llegar a asimilarse a un concepto de lucro cesante en el sentido de que se genera la indemnización al agente si una actividad sigue reportando ventajas sustanciales al empresario, por las cuales el agente podría estar recibiendo comisión de no haber sido terminado el contrato...”.

Aunque es evidente la disparidad presentada en las orientaciones del sistema anglosajón americano y el Europeo, existe una realidad normativa que se avecina con la próxima entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, el cual regulará las relaciones jurídicas o contractuales y obligacionales entre sujetos de los países que suscribieron dicho acuerdo comercial, siendo que luego de los pasos formales ya surtidos el sistema normativo que enmarca las relaciones comerciales tiene ya una presentación jurídica de certeza formal, la cual está probada y próxima su vigencia; por lo tanto podemos decantar en el análisis de la figura subexamine en sus elementos, características y efectos, la adaptación legal necesaria para adoptar su función económica empresarial y negocial jurídica dentro del marco armónico del sistema normativo creado por el contenido de dicho acuerdo comercial.

Siendo así, y tal como lo entiende Enrique Gómez al enfatizar que: “...uno de los contratos comerciales que más ha generado controversias en el ámbito contractual, pero que a su vez mas auge ha tenido en Colombia en los últimos 15 años ha sido la figura de Agencia Comercial. Siendo ésta una de los principales géneros de contratos de colaboración empresarial...”¹⁷, y en nuestro criterio se hace necesario agregar, que quizás se trata del negocio jurídico que mas ha propiciado debate y discusión en su naturaleza prestacional y sus obligaciones en Colombia con respecto a la legislación americana por los compromisos adquiridos en el marco del TLC para la unificación de los sistemas normativos armonizados, que se supone debe crear dicho acuerdo internacional con fundamento en el conocido principio del derecho internacional *pacta sunt servanda*¹⁸, siendo nuestro deber académico aclara que no se trata de un simple compromiso político, tenemos una verdadera obligación jurídica, determinada por el mencionado principio, orientador del vínculo internacional convencional de un tratado concluido¹⁹.

¹⁶ *Op. cit.*

¹⁷ GÓMEZ, Enrique. Tomado de: www.portafolio.com.co/hist_imp/porta_secc/emle/2005-04_14/ARTÍCULO.html. Consultado el 25 de marzo de 2008.

¹⁸ *Pacta sunt servanda*: Principio del derecho internacional establecido en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados del 23 de mayo de 1969, el cual advierte que los tratados internacionales deben estar negociados bajo los principios de libre consentimiento y de buena fe, y debe ser universalmente conocido.

“Art. 26. *Todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe.*”

¹⁹ *Op. cit.* Derecho Internacional Público, Leyer segunda edición año 2004. Isbn 958/690/629/9.

En todo caso, podemos razonar junto con Guardiola que la agencia mercantil internacional es...“el instrumento más utilizado por empresas de comercio internacional para lograr la introducción de sus productos en zonas no explotadas comercialmente, como alternativa a otros canales de distribución”²⁰.

Visto lo anterior, se justifica hacer una descripción de los elementos, las características y la función económica, empresarial y obligacional de la agencia comercial y proyectar cuales deben ser los cambios en la estructura jurídica del sistema colombiano que garanticen el compromiso internacional contenido en el marco del TLC con Estados Unidos.

FUNCIÓN EMPRESARIAL DE LAS AGENCIAS MERCANTILES Y SU ADECUACIÓN JURÍDICA EN COLOMBIA DESPUÉS DE LA RATIFICACIÓN DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS

Según Vivante²¹: “...no es posible tratar una institución mercantil, sin conocer a fondo su función económica y su estructura técnica.” En coherencia con estos autores se debe observar primero la función que la figura cumple en el mundo económico, y sus antecedentes en el tráfico mercantil.

En la actualidad se ha dicho que cuando una empresa compite en un sector de productos de consumo y tiene potencialmente muchos compradores en el exterior, es muy difícil que pueda controlar sus operaciones desde su país de origen y precisa entonces de intermediarios locales en el país destino de su distribución, y entonces se puede valer de algunos colaboradores reconocidos como importadores, representantes o enlaces, agentes y distribuidores, conocida esta estrategia de introducción en nuevos mercados internacionales como exportación indirecta²².

En todo caso, las agencias mercantiles como negocio jurídico que implica una concesión son una técnica de distribución en el mercado de los bienes fabricados por una empresa, o sea, una técnica de comercialización de un producto²³; tal como lo explica Jaime Arrubla, son modernas formas de llegar a los centros de consumo, pero que no puede canalizarse bajo una única presentación, que existe una serie de variadas formas de concesiones mercantiles, información de la realidad que nos invita a la necesidad de reflexión sobre el manejo de la tipicidad legal de estas formas de estrategia internacional como penetración de mercados locales y extranjeros, con fundamento en contratos jurídicos, que al final deben tener la calidad de seguridad que exige el operador comercial para su transacción mercantil.

Con la modalidad empresarial de la agencia mercantil, que es el particular caso que nos ocupa en este trabajo de investigación, se busca...“un ahorro en gastos administrativos, de comercialización,

²⁰ GUARDIOLA SCARRERA, Enrique. *Contratos de colaboración en el Comercio Internacional. Contrato de franquicia*. Casa Editorial Bosch. 1era Ed. 1998. Pág. 235.

²¹ En cita por Jaime Arrubla Paucar, *Contratos mercantiles, contratos atípicos*. Primera edición 1991, pág. 303 Editorial Biblioteca Jurídica Dike.

²² Adoptado de *Estrategia Internacional más allá de la Exportación*, José Carlo Jarillo y otros, serie Mcgraw Hill de managment, 1997, isbn 84.7615.672.3, capítulo 5 Estrategias de entrada en mercados extranjeros, págs. 81 y ss.

²³ PUENTES MUÑOZ, Teresa. *El contrato de concesión mercantil*. Ed. Montecorvo, Madrid 1976, pág. 21 en cita por Jaime Arrubla Paucar, *Contratos Mercantiles, Contratos Atípicos*. Primera edición 1991, pág. 304, Editorial Biblioteca Jurídica Dike.

publicidad y en riesgo de colocación de los productos"²⁴. Dicha modalidad empresarial puede asumir la modalidad del negocio jurídico de agencia mercantil, adecuándose en su estructura a otras figuras conocida en el mundo del comercio internacional como por ejemplo al contrato de colaboración, de cuya tipicidad legal en el ámbito del derecho se duda pues en el sentir del autor español Guardiola Sacarrera²⁵ "...el contrato de distribución, también denominado de concesión, en especial en algunos sectores, como el del automóvil, carece de una legislación uniforme a nivel internacional de la que poder partir para analizar su concepto y característica, como se hizo con el contrato de agencia en el capítulo anterior, sin que tampoco las legislaciones internas aporten suficiente..."; a párrafo seguido concluye que "...no existen normas comunitarias de armonización como la comentada directiva 86-653 relativa a agentes comerciales".

Por ello, se analizan los efectos del contrato desde un estudio aparentemente de aplicación de la teoría de la analogía de Messineo²⁶ al entender que se regulan las relaciones negociales con fundamento en las normas que enmarcan los riesgos inherentes a la actividad del agente comercial, pero que lo diferencia de este último al asumir el riesgo inherente a todo contrato de compraventa al concedente cuando el distribuidor o concesionario asume el doble papel de comprador–revendedor de los productos objeto de distribución. Por ello, debe el distribuidor pagar el precio estipulado en la compraventa a su suministrador para revender o no la mercancía con posterioridad y obtener o no el precio exigido en la reventa²⁷. Por lo tanto, en el capítulo atinente se considera por ejemplo que el distribuidor al igual que el agente goza de la calidad de intermediario independiente, pero que a diferencia del agente no realiza una mera función auxiliar por cuenta ajena, sino que compra en firme los productos, con la correspondiente autonomía, pero con la respectiva estabilidad y permanencia que algunos autores españoles han ilustrado como "...una continuidad de adquisiciones que el concesionario efectúa de productos del concedente, vendiéndolos a terceros..."²⁸.

Desde lo jurídico contractual, como soporte de lo económico, en esta modalidad el concedente obtiene importantes ventajas, pues en negocios jurídicos modelados por la concesión en palabras de Arrubla significa: "...una causa para la colocación de productos, logrando aumentar volúmenes de venta, sin tener que realizarlas directamente, pues el concesionario es un empresario independiente jurídica y económicamente..."²⁹. Se agrega, que el concedente se asegura la presencia de sus productos en un mercado que no podría atender directamente, o que de hacerlo incurriría en ampliaciones administrativas y financieras más costosas para su operación comercial a través de los nuevos canales de distribución, con el uso de un agente comercial, con particulares características que exhibe Álvaro Pérez Vives y se relacionan a continuación:

²⁴ ARRUBLA PAUCAR, Jaime. *Contratos mercantiles, contratos atípicos*. Primera edición 1991, pág. 305, Editorial Biblioteca Jurídica Dike.

²⁵ GUARDIOLA SACARRERA, Enrique. *Contratos de colaboración en el comercio internacional*. Ed. Bosch 1998, pág. 105.

²⁶ *Op. cit.* Jaime Arrubla, pág. 26, ver *Teoría de la analogía Messineo* para encuadrar la tipicidad de contratos atípicos, al entender que la figura contractual típica más parecida o semejante regula la figura atípica.

²⁷ Adoptado de *Op. cit.* Guardiola, pág. 105 y ss.

²⁸ R. BALDI. en cita por Guardiola *Op. cit. Ibidem*.

²⁹ *Op. cit.* pág 305, Arrubla.

- El agente forma una nueva empresa totalmente independiente, y la dirige como tal.
- El objetivo principal del agente y su mayor objetivo es el de conquistar y ampliar mercados en un nuevo territorio en beneficio del principal.
- Dicha actividad requiere de una estabilidad en el territorio donde se vaya a desarrollar³⁰.

AGENCIAS COMERCIALES EN COLOMBIA UN NEGOCIO JURÍDICO INTERNACIONAL EN EL MARCO DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS

Más allá de la estrategia costosa de crear una nueva unidad de producción empresarial, una filial, o asumir la estrategia de exportación de manera directa, los operadores comerciales han mostrado que su interés y necesidad operativa estriba en la consecución de canales de distribución, a través de transacciones mercantiles contractuales de exportación indirecta³¹. Por lo tanto, el sistema jurídico colombiano no tiene más alternativa que reconocer las figuras jurídicas que modelen las prestaciones que el mercado exige; la pregunta a responder entonces consiste en identificar elementos, características y naturaleza de las herramientas jurídicas que llenen esas expectativas. Puntualmente debemos evidenciar cómo se tipifican en nuestra práctica legal y judicial, lo que seguramente será fomentado en la práctica social de nuestro conglomerado comercial por agentes mercantiles internacionales.

Por lo menos desde el punto de la práctica de la jurisprudencia arbitral de la CCI de París, y en palabras del reconocido doctrinante y árbitro internacional Eduardo Silva Romero, quien tiene ascendencia cartagenera, descubrimos una “Breve contribución al derecho internacional privado colombiano”, cuando en un artículo publicado por la Universidad Externado de Colombia comenta que:³² “...hemos subrayado que los instrumentos jurídicos de la distribución pueden ser contratos típico o atípicos. Del análisis de los laudos de la CCI en materia de distribución se puede concluir que, cuando el contrato que organiza jurídicamente la distribución es típico, recibe la calificación bien sea de contrato de agencia comercial o de contrato de mandato. Por otra parte, resulta indispensable subrayar que la mayoría de los contratos que organizan relaciones internacionales de distribución son contratos atípicos con relación a la mayoría de los sistemas jurídicos del mundo”. Y más adelante en cita a Uribe Holguín³³ se explican las teorías para la interpretación de los contratos atípicos arduamente explicados por la jurisprudencia colombiana³⁴, por lo que todos concuerdan en Colombia que para esta materia se aplicará primero las cláusulas dispuestas en el acuerdo negocial, siempre que no contraríe la ley imperativa; luego, en ausencia de soluciones en esta, se verifica la práctica social habitual, que para el caso bajo análisis, será necesario el estudio de las

³⁰ PÉREZ VIVES, Álvaro. *De la agencia comercial y del mandato*. Derecho Colombiano, No. 140. Pág. 126

³¹ *Op. cit.* José Carlos Jarillo. Capítulos 5 y 11.

³² SILVA ROMERO, Eduardo. En *Derecho internacional de los negocios alcances*, compiladora Dra Adriana Zapata, Universidad Externado de Colombia. Págs. 313 y ss.

³³ *Ibidem*, Pág. 321, en *De las obligaciones y contratos en general*. Ediciones rosaristas. 1980.

³⁴ SENT. 22 de octubre de 2001 expediente 5817, Corte Suprema de Justicia.

costumbres contractuales internacionales; en su defecto las normas generales de todo contrato, y finalmente a falta de una respuesta en las anteriores, se deberá hacer analogía de los contratos típicos semejantes.

En principio podríamos decir que en Colombia ninguna forma contractual puede desconocer el orden público³⁵, límites que estarían señalados por leyes que regulan el derecho público de la competencia, las prácticas restrictivas a la competencia y la competencia desleal en Colombia, los cuales están regulados por la ley 155 de 1959 y sus modificaciones, y la ley 256 de 1996.

El orden público establecido por el régimen de prácticas restrictivas, cuyo guarda se encuentra administrada por la Superintendencia de Industria y Comercio, tal como menciona Mauricio Velandia Castro³⁶, “...que en el contenido de los elementos accidentales del contrato de distribución aparece la fijación de precio, la fijación de territorio, y la fijación de producto, ello será prohibido si hay ejercicio de posición dominante, justificado por la aplicación imperativa de las Leyes 155 de 1959 para fijación de precios y la Ley 256 de 1996 para la fijación de exclusividad en producto y territorio”.

En todo caso, según las memorias del XXI Congreso Nacional de Derecho Comercial, contenidas en el libro citado en el párrafo anterior, se declara de manera enérgica por el maestro Jaime Arrubla Paucar, en el artículo sobre la agencia mercantil y su evolución jurisprudencial³⁷ que “...así perdemos la lógica en la aplicación del método del derecho mercantil, comenzamos a utilizar figuras que sirven para instrumentar la distribución, no de acuerdo a la función económica específica que cumple cada una de ellas, sino, tratando de simular o esquivar la fatalidad que implicaría cometer una agencia comercial.” Quizás, esta fue en últimas, la razón que inspiraría decisiones como la de la sentencia del 22 de octubre de 2001, con ponencia de José Antonio Castilla, expediente 5817, donde se interpreta como contrato atípico las prestaciones de servicio de intermediación de las agencias de seguros, o son estos los aspectos determinantes de la oscura, oculta y subterránea vida de las agencias mercantiles que no se asoman a la realidad consciente de sus verdaderas funciones. Además, ¿correrán los contratos de distribución comercial que exigen los operadores comerciales como modelos de inversión extranjera en Colombia, dentro del marco jurídico de los TLC’S, la misma suerte que las agencias mercantiles y mantendremos a Colombia al margen de los elementos jurídicos que brinden la seguridad y certeza que solicitan los comerciantes internacionales? O en realidad este instrumento internacional cumplirá el objetivo de su título y su preámbulo, cuando indica que se “trata de un acuerdo de promoción comercial” para efectos de este producto académico de promoción de agencia comercial.

De hecho no siempre se siguieron estas pautas normativas en Colombia, así como lo ilustra Mutis Téllez³⁸ “...El actual Código de Comercio de 1971 se ocupó, por primera vez en nuestro país, de

³⁵ VELANDIA CASTRO, Mauricio. *Canales de distribución comercial y competencia, El TLC y el derecho de la distribución comercial*, 2006. Ed. Biblioteca Jurídica Dike. Pág. 17 y ss.

³⁶ *Ibidem*.

³⁷ *El TLC y el derecho de la distribución comercial*, 2006, ed. Biblioteca Jurídica Dike. Pág. 261.

³⁸ *Op. cit.*

regular la agencia comercial como un contrato típico y autónomo” ..., y en cita a pie de página agrega de manera explicativa que “...ello por cuanto con anterioridad al Código de 1971, la agencia comercial era un contrato atípico regulado por las normas jurídicas que para el caso resultarían aplicables, y en gran medida, por la fuerte costumbre mercantil que al respecto venía configurándose; esta costumbre, se inspiraba no solo en los usos y prácticas de los comerciantes que reunieran los requisitos para gozar de su fuerza normativa, sino también, en legislaciones extranjeras, siendo un claro ejemplo, la italiana a partir del Código Civil de 1942. En concordancia con lo mencionado es perfectamente viable volver al criterio jurídico sostenido con anterioridad a la vigencia del código de comercio colombiano actual”.

Empero, para el caso del anexo 11E y los cambios legales necesarios para no reconocimiento de la cesantía comercial como opera actualmente en Colombia debe proveerse en el término establecido en el texto del mismo Tratado y debe aplicarse también no solo para agencias mercantiles internacionales americanas o que operen bajo el marco normativo del TLC con Estados Unidos, sino también deberán ser objeto de la cláusula de la nación más favorecida³⁹, lo que agrega al debate académico objeto de este artículo el reconocimiento de los mismos derechos a agencias comerciales internacionales que constituyen otros negocios o modalidades jurídicas internacionales.

Sin embargo como lo ha dispuesto la jurisprudencia arbitral en un famoso y sucesivamente citado fallo⁴⁰ que a la sazón dice: “...en tratándose de la aplicación retrospectiva de normas de derecho privado, la incertidumbre que se presenta es bastante delicada, ya que se puede someter a los particulares a regímenes nuevos, desconocidos completamente para ellos en el momento de contratar, lo que ciertamente vulnera la seguridad jurídica negocial, al imponerles reglas de juego con las que no se contaba, ni las que se podían tener en cuenta para evaluar la conveniencia o inconveniencia de un contrato”.

En todo caso para Estados Unidos la situación de la reglamentación y prestación de la cesantía comercial tiene similitudes con lo previsto en Centroamérica y asiste razón para coincidir con lo revelado por la Dra. López Álvarez⁴¹ cuando presenta que “...en la legislación centroamericana, Estados Unidos observó la existencia de algunas leyes o contratos en los países, que bajo su punto de vista resultaban obstáculos al comercio en razón a un excesivo proteccionismo que privilegiaba de manera desproporcionada la estabilidad y posición del comerciante local (llámese representante, fabricante, distribuidor, agente, etc.) dentro de los contratos, perjudicando la posición de la contraparte del contrato y, por ende, desestimulando el comercio”.

³⁹ Una disposición, que suele aparecer en los tratados de comercio internacional, según la cual cada una de las partes contratantes garantiza a la otra un tratamiento tan favorable como el que haya otorgado a terceras naciones. Ver <http://www.eumed.net/cursecon/dic/c21.htm>, última visita noviembre 30 de 2011.

⁴⁰ CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, Centro de Conciliación y Arbitraje. Tribunal de Arbitramento de Roberto Cavellier y Cía. Ltda. vs. Flota Mercante Gran Colombiana S.A., laudo de 8 de julio de 1992, árbitros: José Enrique Arboleda Valencia, Fernando Hinestrosa Forero y Jorge Suescún Melo.

⁴¹ *Op. cit.*

En particular, las leyes o contratos comerciales de Centroamérica que regulaban la distribución, la representación o la agencia, contenían disposiciones que hacían muy complicado terminar los contratos, pues en la mayoría de los casos debían renovarse por periodos indefinidos, y las indemnizaciones no se calculaban con base en los principios generales del derecho contractual sino con base en fórmulas estatutarias, percibidas como muy gravosas, consagradas en la regulación comercial de los países. Por lo anterior, Estados Unidos solicitó incluir en la negociación del tratado algunas leyes o contratos sobre los cuales los países hicieron compromisos en el anexo 11.13 de "Compromisos Específicos" del capítulo 11 "Comercio Transfronterizo de Servicios de CAFTA". Visibles en http://www.sice.oas.org/Trade/CAFTA/CAFTADR/chapter6_12s.asp#Anexo11.13

Y agrega con moderación y puntería la tratadista anotada⁴² respecto al caso colombiano que "...En cuanto a la prestación del inciso primero del artículo 1324, el equipo negociador de Estados Unidos consideró que esta prestación respondía a una fórmula fijada en la ley, que no era objetiva y que no respondía necesariamente a la realidad de la relación comercial. De otra parte, el equipo norteamericano percibía que la prestación del inciso primero del artículo 1324 era excesivamente gravosa, que desestimulaba el uso del contrato de agencia comercial y que por ende constituía un obstáculo al comercio".

En consecuencia, solo resta concluir insistiendo en nuestra idea introductoria en este artículo y recordando que en Colombia rige el principio de *Pacta sunt servanta*, lo pactado obliga y de buena fe, por lo tanto debemos ocuparnos seis meses después de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos de Producir una ley que modifique los artículos del Código de Comercio 1324 y concordantes que regulan la famosa cesantía comercial, en el sentido de regular las Agencias Mercantiles Internacionales con Estados Unidos y se debe estudiar cómo se adoptaría para otros países frente a los cuales sería aplicable la cláusula de la nación más favorecida, y entre otras ideas enfatizo que además, los TRATADOS DE LIBRE COMERCIO, constituyen el primer grado de integración económica, fenómeno que lo hacen parte del bloque de constitucionalidad reconocido en los tratados que crean la estructura institucional de los bloques económicos, tal como quedó referenciado en algunos de mis trabajos anteriores⁴³ ...Los tratados internacionales deben elevarse a la norma suprema de todo estado moderno para lograr la armonía y convivencia de los sujetos que forman la comunidad internacional desde su alcance normativo, definiendo competencias jurídicas institucionales que se integran al sistema legal interno con el mismo nivel hermenéutico que la constitución del país anfitrión. Por lo anterior, se aplica a ellos la teoría del bloque de constitucionalidad de los tratados constitutivos de integraciones económicas y su aplicación con efecto directo en el mercado interno, que se constituye en un mercado bilateral o regional.

En realidad al integrarse económicamente, y para seguridad jurídica contractual, con la creación de las instituciones socio-políticas, de sustento jurídico se busca establecer el grado de vinculación hermenéutica de los tratados constitutivos de las integraciones económicas suscritos por Colombia

⁴² LÓPEZ ÁLVAREZ, Adriana Lucía. En *El contrato de agencia comercial y los cambios introducidos en la negociación del TLC entre Estados Unidos y los Países Andinos*, Op. cit.

⁴³ [Http://www.nodocaribe.8m.com/documentos%20pdf/68.pdf](http://www.nodocaribe.8m.com/documentos%20pdf/68.pdf). Bloque de Constitucionalidad de los tratados constitutivos de bloques económicos, Henry Valle Benedetti. Abril 2008.

como factor de armonización de su legislación comercial globalizada, lo que se puede identificar con la aplicación de una teoría de interpretación técnico jurídica coherente con los postulados armonizadores del bloque de constitucionalidad, cuando se institucionaliza la uniformidad de la legislación comercial globalizada de los países mediante tratados de promoción comercial. Por lo anterior, se debe crear un criterio jurídico que armoniza las calidades interpretativas de las normas y las relaciones comerciales internacionales que ellas regulan, aportando mayor seguridad obligacional en la interacción de los operadores del comercio internacional.

Al realizar un análisis de la jurisprudencia nacional existente respecto a la aplicación del bloque de constitucionalidad de los tratados constitutivos de integraciones económicas en Colombia como factor de armonización de su legislación comercial globalizada, deberá producirse el fortalecimiento de las relaciones comerciales, puesto que la producción normativa de los órganos de poder de las instituciones que representan los diversos organismos internacionales, se constituye en una legislación uniforme dando como resultado las instituciones jurídicas necesarias para profundizar en los grados de integración económica en que participan dichos países, de manera que la comunidad comercial tanto en lo jurídico y en lo económico se apropien del conocimiento y de los criterios unificados que armonizan las calidades interpretativas de las normas y las relaciones comerciales internacionales, las cuales quedan reguladas por estas instituciones aportando mayor seguridad en la interacción de los operadores del comercio internacional buscando el perfeccionamiento del sistema económico globalizado.

También se debe tener en cuenta como lo hemos mencionado en trabajos anteriores ya publicados⁴⁴ que las nuevas fuentes y formas del derecho internacional, muestran que los estados son conducidos en sus relaciones de comercio con una perspectiva global, a través de la regionalización y se manifiesta geográficamente y políticamente en las ya conocidas integraciones económicas. Este modelo económico conlleva a la creación de organismos supranacionales, intranacionales, para otros anacionales, que ostentan un poder por encima de los estados y son capaces y competentes para establecer la orientación y manipulación del flujo de los negocios internacionales. De hecho, someten a la autonomía de los estados en el manejo de sus intereses nacionales y los conllevan a consentir intereses comunitarios y colectivos que se sobreponen a los de ellos.

Convergemos con estos criterios al ejercitar una interpretación para la solución de un potencial conflicto de ley correspondiente a relaciones contractuales reguladas en el marco del TLC con Estados Unidos como ley uniforme aplicable, que es ya un punto que no tiene discusión, pero serán necesarias teorías hermenéuticas que orienten al juez competente en su labor de aplicación de justicia al caso concreto, con el objeto de administrar justicia y las herramientas de uso jurídico con la consecuente discusión y su propio debate judicial, el cual no podrá desconocer el compromiso jurídico internacional adquirido por Colombia de **LA ADAPTACIÓN LEGAL DE LAS AGENCIAS MERCANTILES INTERNACIONALES COMO NEGOCIO JURÍDICO.**

⁴⁴ Ver *El derecho internacional después del once de septiembre 2001*, Revista Cultural Unilibre Issn 1909.2288 Volumen 6 noviembre 2007, pág. 9. En el mismo sentido, *Juridicialización de las relaciones internacionales económicas, La Institucionalización de la cooperación internacional en el marco de la globalización. Saber Ciencia Y Libertad*, Centro de Investigaciones Universidad Libre sede Cartagena, 2009.

BIBLIOGRAFÍA

ARRUBLA PAUCAR, Jaime. *Contratos mercantiles, contratos atípicos*. Primera edición 1991, Editorial Biblioteca Jurídica Dike.

GÓMEZ, Enrique. Tomado de: www.portafolio.com.co/hist_imp./porta_secc/emle/2005-04-14/articulo.html. Consultado el 25 de marzo de 2008.

GUARDIOLA SCARRERA, Enrique. *Contratos de colaboración en el comercio internacional. Contrato de franquicia*. Casa Editorial Bosch. 1era Ed. 1998. Pág. 235.

<https://www.mincomercio.gov.co/info/crc/media/file15930>.

JARILLO, José Carlo. *Estrategia internacional más allá de la exportación, y otros*, serie McGraw Hill de management, 1997, isbn 84.7615.672.3.

JARAMILLO CARO, Santiago. *Algunos efectos del TLC sobre el contrato de agencia mercantil en la legislación colombiana*. www.legiscomex.com/ArticuloSubtema.asp. Última visita 28 de octubre 2011.

PALLARES BOSSA, Jorge. *Derecho internacional público*. Ed. Leyer segunda edición año 2004. Isbn 958/690/629/9

PÉREZ VIVES, Álvaro. *De la agencia comercial y del mandato*. Derecho Colombiano, No. 140.

RAVASSA MORENO, Gerardo José. *Derecho mercantil internacional, principios y normas*. Editorial Universidad Santo Thomas. 2000.

REVIST@ e – *Mercatoria* Volumen 10, número 1 (enero – junio 2011).

SILVA ROMERO, Eduardo. En *Derecho internacional de los negocios, alcances*. Compiladora Dra. Adriana Zapata, Universidad Externado de Colombia.

Tratado De Libre Comercio.

<http://www.tlc.gov.co/eContent/newsDetail.asp?id=4067&IDCompany=37&Profile=> Consultado el 12 de febrero de 2008.

VELANDIA CASTRO, Mauricio. *Canales de distribución comercial y competencia, el TLC y el derecho de la distribución comercial*, 2006, ed. Biblioteca Jurídica Dike.