

**PARÁMETROS A SEGUIR DE LOS GRUPOS EMPRESARIALES. SISTEMAS  
ANGLOSAJÓN Y CONTIENTAL\***

Por: Línea de investigación "De la Crisis Empresarial"  
Director del proyecto: **Camilo Cubillos Garzón**♦

**Sumario: Introducción I. GENERALIDADES DE LOS GRUPOS EMPRESARIALES A. Peculiaridades del Sistema Continental.** 1. Perspectiva Económica del Ordenamiento Colombiano. 2. El Entorno de los Grupos Empresariales 2.1. Noción y Elementos del Grupo Empresarial 2.2. Efectos de la situación de control 2.3. Grupos Empresariales y el Régimen de Responsabilidad 2.3.1. Responsabilidad Interna del Grupo Empresarial 2.3.2. Responsabilidad de la Matriz 2.3.3. Responsabilidad de la Matriz Frente al Consumidor **B. Peculiaridades del Sistema Anglosajón.** 1. Perspectiva Económica del Ordenamiento de U.S.A. 2. Reseña Histórica del Sistema Anglosajón Frente a los Grupos Empresariales 3. Responsabilidad en el grupo Empresarial. **II. DICTAMEN JURISPRUDENCIAL ENTORNO A LOS GRUPOS EMPRESARIALES A. Jurisprudencia en el Sistema Continental – Colombiano-** 1. Industrial Hullera S.A Vs "Fabricato", "Coltejer" y Cementos El Cairo. 2. Compañía de Inversiones de la Flota Mercante **B. Jurisprudencia en el Sistema Anglosajón - Norteamericano-** 1. Walkovszky Vs. Carlton 2. Gardemal Vs. Westin Hotel Co 3. OTR Associates Vs. IBC Services 4. Craig v. Lake Asbestos. **BIBLIOGRAFÍA.**

---

\* Este artículo fue presentado a la Revista el día 31 de marzo de 2007 y fue aceptado para su publicación por el Comité Editorial el día 7 de junio de 2007, previa revisión del concepto emitido por el árbitro evaluador.

♦ Monitoras del Departamento de Derecho Comercial participantes en el proyecto: María Arellano Ortiz, Ligia Catherin Arias Barrera y Lina Fernanda Henao Beltrán. Estudiantes de 4º y 5º de Derecho participantes: Christian Julián Borrero Avellaneda, Oscar Leandro Tamayo Rey, Carlos Fernando Martínez y Verónica Fuentes Realpe.

## INTRODUCCIÓN

Las razones que motivan a los integrantes de este Proyecto de Investigación del Departamento de Derecho Comercial, así como a algunos alumnos de la Facultad de Derecho de esta Casa Externadista, podrían resumirse en algunos parámetros en lo tocante con los Grupos Empresariales o de Sociedades, sin embargo, en esta Globalización del Mercado en la que nos hallamos, solo uno, resulta ser el matiz que nos llama la atención, cual es la influencia directa y de actualidad de uno de los mercados con mayor nombre y dirección, concretamente, hacemos referencia al de los Estados Unidos de Norteamérica, amén de los motivos de índole jurídico y del mercado, anglosajón, que lo circunscriben.

A guisa de ejemplo en el comentado género jurídico, crear, constituir o hacer parte de un Grupo Empresarial, lleva consigo una *Limitación de la Responsabilidad*, en la medida que la misma resulta distribuida entre todos los entes que conforman el Grupo, así como y desde la órbita económica, se halla una *Disminución del Riesgo Comercial* y una *Integración de los Mercados*, puesto que en la internacionalización de las relaciones comerciales se observa, cómo empresas que resultan ser matrices detentan además una presencia global en el mercado, convirtiéndose en las famosas Multinacionales.

En igual medida, a la *Limitación de la Responsabilidad*, la *Disminución del Riesgo Comercial* y a la *Integración de los Mercados*, se agregan las *Condiciones Fiscales y Financieras*; sobre este particular, es relevante hacer mención a la idea doctrinal existente, de la cual se asevera que la formación de un Grupo Empresarial atenúa o alivia las cargas fiscales, convirtiéndose, en una forma a través de la cual se afecta el poder Tributario del Estado bajo el entendido que los tributos son una de las principales fuentes de ingreso del erario público.

Con todo, resulta lógico deducir que a pesar de verse favorecidos estos entes jurídicos con las políticas fiscales de la Hacienda Pública, es incuestionable el crecimiento económico con el cual coadyuvan estos entes al desarrollo económico nacional; sobre este particular, cabe recordar lo esbozado por la propia Comisión de las Naciones Unidas

para el Derecho Mercantil Internacional, cuando en el Grupo de Trabajo V<sup>1</sup> -Régimen de la Insolvencia- Tratamiento de los Grupos de Sociedades en un Procedimiento de Insolvencia, en Viena del 11 al 15 de diciembre de 2006 en la página 13 se estableció lo siguiente:

" (...) Entre las medidas que tienen en cuenta los vínculos entre la sociedad matriz y las filiales cabe mencionar las exenciones fiscales aplicables a los dividendos entre empresas del Grupo; *la desgravación de que goza el Grupo*; y las disposiciones destinadas a combatir la evasión fiscal. Las exenciones fiscales se aplican, por ejemplo, a los dividendos que una empresa reparte entre los accionistas residentes y a los dividendos entre empresas del Grupo con fuertes vínculos de propiedad común. Las deducciones fiscales pueden autorizarse en el caso de los impuestos pagados en el extranjero por concepto de beneficios de la filial y de los impuestos extranjeros con que se grava directamente un dividendo. *El Grupo podría beneficiarse de una desgravación conjunta cuando las empresas conexas pudieran tratarse como una unidad fiscal indivisible y presentaran cuentas unificadas*. Las pérdidas de una filial pueden compensarse con los ingresos de otra o las pérdidas y ganancias pueden compensarse mutuamente entre los socios del Grupo (...)" (Resaltado en Negrilla, subrayado y en cursiva fuera de texto.)

Así entonces, la configuración de estas estructuras en el mercado responde a varios fines, entre ellos el de ser eficiente en el mercado, en esta medida el beneficio reportado no es privativo de los miembros del Grupo Empresarial como podría pensarse, sino que el factor eficiencia puede medirse también partiendo del beneficio que pueden llegar a reportar los consumidores, consistente en la diferencia entre el valor que para él tiene ese bien y el precio que paga, mientras que el beneficio para el Grupo de Sociedades estará determinado por la diferencia entre el precio que va a cobrar y su coste de producción.

Bajo esta lógica, los esfuerzos del Grupo Empresarial estarán dirigidos a optimizar el costo de producción, para obtener mayores ganancias, así es lógico pensar que la eficiencia del mercado capitalista se mide en términos del precio al cual se puede vender

---

<sup>1</sup> Disponible en la página [http: www.uncitral.org/uncitral/es](http://www.uncitral.org/uncitral/es).

un producto y recuperar el capital invertido más una ganancia normal, también reconocida, por parte de la doctrina, como Optimización de la Productividad, sobre el particular se puede consultar la posición y la ponencia del autor Francisco Reyes Villamizar, en el Congreso Internacional, *La Despersonalización Societaria y el Régimen de Responsabilidad. Matrices, Subordinadas y Grupos Empresariales*, artículo este publicado por la Pontificia Universidad Javeriana. -Ciencias Jurídicas- en el año. 2005.

De este tipo de concentraciones se deriva igualmente el tema de las integraciones *Horizontales* y *Verticales*, igualmente esbozada por el profesor Reyes Villamizar, en el *Congreso Internacional* anteriormente señalado. La primera forma de Integración, se refiere a la hipótesis de participar, bajo el mismo grado y en varias empresas destinadas a la misma explotación de la actividad económica, con el objetivo de ampliar la influencia y participación en el mercado, mientras que la segunda, *vertical*, hace referencia al supuesto de una actividad económica con varias empresas, con objetos sociales diferentes pero complementarios, dedicadas a las distintas etapas de la producción y distribución, donde el beneficio que se genera estará referido a reducir costos de intermediación y por tanto mejorar en gran medida la ganancia a obtener.

En ese orden ideas en nuestro trabajo de investigación, se realizará un estudio ajustado a la importancia como a de abordarse el tema de los Grupos de Empresariales, desde una órbita económica en relación con los Mercados y la Globalización; hemos de insistir en la necesidad por comprender la visión del mismo desde un ámbito jurídico un poco ajeno a nuestro *Sistema Continental* como resulta ser el del *Sistema Anglosajón*, propendiendo a hacerlo de manera casuística sin desconocer la importancia teórica sobre el particular y la diferencias entre ambos sistemas.

## I. GENERALIDADES DE LOS GRUPOS EMPRESARIALES

### A. Peculiaridades del Sistema Continental.

#### 1. Perspectiva Económica del Ordenamiento Colombiano.

Todo crecimiento de una visión económica lleva aparejada cierta complejidad en el desarrollo de dicha actividad, esto en razón de la especificidad de los Mercados y la disminución del riesgo de penetrar en los mismos.

Con todo, este deseo de cada una de las personas de crecer individualmente, llámense jurídicas, naturales, nacionales y extranjeras, está siempre orientada hacia una uniformidad del pensamiento, que los lleva siempre a recapacitar sobre la compañía o la unión, en el desarrollo del crecimiento económico, en otras palabras, la conformación de Grupos de Sociedades con un objetivo común, su incremento económico individual, lleva aparejada una Libertad de Empresa, por tanto, se trata de la legitimación de todos los partícipes del desarrollo económico, es decir, de los Grupos Empresariales.

Empero, resulta lógico pensar de lo esbozado con anterioridad, que los mismos ordenamientos jurídicos nacionales buscan esta protección y el desarrollo económico. Sobre este particular obsérvese lo establecido en nuestra Carta Política cuando en sus *Artículos 58, 60 y 333* de la Constitución Nacional, se establece respectivamente que, amén de la *Propiedad Privada* o la tutela de las formas asociativas y solidarias de propiedad, así como el *Deber del Estado de Proteger la Propiedad*, se encuentra también la *Libertad de Empresa* o la función social que detenta toda empresa.

Esta Libertad Empresarial condicionada por el ánimo colectivo de los participantes del Mercado y entendida como la autonomía de toda actividad económica organizada, se halla, además de la Constitución Nacional, en nuestro ordenamiento mercantil, en el *Artículo 25*, el cual define que debe entenderse por empresa, haciendo alusión a lo siguiente:

“(...) toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. (...)” Resaltado en negrilla, cursiva y subrayado por fuera del texto

Sin embargo, hemos de recordar que este tipo de visión económica, entendida como la posición de aquel empresario de organizar, planificar y controlar toda aquella actividad económica empresarial, no solo resulta ser a nivel interno sino que se debe demandar en todo ámbito del sector económico al que pertenece<sup>2</sup>.

Son diferentes las tendencias que han venido tomando fuerza en el tema de la noción de empresa, así como es el caso de la doctrina francesa, en donde del *Artículo 632* concibe por empresa, todo ente que necesita cierta organización para el ejercicio de una profesión ofreciendo dentro del mercado, de manera constante, el ejercicio de la misma.

“La ley reputa actos de comercio, toda empresa de manufactura, de comisión, de transporte por tierra o por agua, toda empresa de provisiones, de agencia, oficinas de negocios, establecimiento de ventas en subastas, de espectáculos propios”. (Resaltado en negrilla, subrayado y en cursiva por fuera de texto.)

Ahora bien, un primer contraste con aquellos países del Sistema Anglosajón y Continental, en donde el Capitalismo que gobierna los fenómenos económicos, exhibe la concentración del capital como principal característica, puede ser que el comercio interamericano de las economías de escala requiera una gran inversión en las operaciones a mediano y largo plazo y con este fin, que las empresas de las mismas o de

---

<sup>2</sup> **SWEENEY, John.** Nuevas Funciones para Grupos Empresariales en Latinoamérica. Center For Internacional Private Enterprise (CIPE). Building democratic institutions through market-oriented reform around the globe. En Rev. Economic Reform Today. Asociaciones empresariales: Construyendo la democracia. No. 2. 1995.

“(...) Los empresarios deben convertirse en ciudadanos eficaces en el proceso de democratización, participando abiertamente en la formulación de política.(...)”.Resaltado en negrilla, cursiva y subrayado por fuera de texto.

diferentes nacionalidades comiencen a interactuar con el propósito de sumar capacidades y sacar de ello un provecho común.

Así las cosas, aparecen el *Business Trust*<sup>3</sup> (*B.T.*), el cual se emplea para la inversión extranjera como un negocio jurídico y el *Joint Venture*<sup>4</sup> (*J.V.*), entendido como una forma de *Agrupación Empresarial*<sup>5</sup> entre transnacionales<sup>6</sup>, por el cual varias personas llegan a un convenio comercial para la realización de un negocio común, en la doctrina nacional se conoce como contrato a riesgo compartido. De hecho la noción de empresa, nunca se quedó, ni siquiera en un simple término o en una descripción jurídica más no económica, sino que fue más allá, por ejemplo lo establecido en su momento, por la Corte Constitucional:

---

<sup>3</sup> RAMIREZ, Antonio. Diccionario Jurídico Inglés-Español. Ed. Gestión 2000.com. Barcelona. 2003. Pág 244.

“(…) **Business Trust** Fideicomiso Empresarial, empresa fidei-comiso. Empresa en la cual la propiedad aportada se coloca en manos de fideicomisarios que *la administran* en beneficio de los accionistas aportantes. (...)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

<sup>4</sup> *Joint Venture* es un contrato organizativo que reviste múltiples formas de expresión, a nuestro juicio, éste es un método de cooperación, que permite a dos o más personas, naturales o morales, sin sacrificar su identidad, unir sus esfuerzos en beneficio propio para el fomento, desarrollo y concreción de un proyecto empresarial determinado, todo ello realizado bajo los más estrictos cánones de lealtad entre sus miembros”. VELÁSQUEZ CEBELLO, Francisco Javier. El Contrato de Joint Venture, Editorial Santiago de Chile Jurídica Cono Sur, 1997, Pág. 22.

<sup>5</sup> PEÑA NOSSA, Lisandro. De los Contratos Mercantiles Nacionales e Internacionales. -Negocios del empresario- Ed. ECOE. Bogotá. 2006. Pág. 423

<sup>6</sup> Los Estados Unidos de Norte América, ha invertido a través de las *Joint Venture*, grandes capitales en países extranjeros, entablado para ello relaciones con empresas locales.

“(…) La libertad de empresa le otorga a toda persona el derecho de ejercer y desarrollar una determinada actividad económica, de acuerdo con el modelo económico u organización institucional que, como ya se anotó, en nuestro país lo es la economía de mercado, la libertad que al tenor del Estatuto Supremo no es absoluta, ya que el legislador está facultado para limitar o restringir su alcance cuando así lo exijan el interés social, el ambiente y el patrimonio cultural de la Nación. Además, no puede olvidarse que la empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que cumplir, la que implica ciertas obligaciones, y que la libre competencia económica supone responsabilidades. (…)”<sup>7</sup> Resaltado en negrilla, cursiva y subrayado por fuera del texto.

Otro aspecto a destacar dentro de estos litigios, además de los contratos de (*J.V.*) y (*B.T.*), son la diversidad de formas de organización empresarial conexas con los Grupos Empresariales, destacando a las  *Holding*. Con todo, el desarrollo de la actividad económica que determina el surgimiento de formas de organización empresarial, como la de los Grupos Empresariales, son una de las modalidades en que pueden estructurarse los conglomerados y que tienen una importante presencia en la economía nacional, denominando este fenómeno como  *Holding* y cuyo nacimiento es consecuencia de la tendencia que se manifestó principalmente a finales del siglo XIX y a comienzos del siglo XX, de crear relaciones de colaboración que se establecen entre grandes empresas, dando paso al fenómeno de la "integración económica".

Los instrumentos clásicos para el logro de estos resultados han sido inicialmente el Cartel, consistente en un acuerdo formal o informal entre empresas del mismo sector con el fin de reducir o eliminar la competencia; el Trust, se expresa en castellano como sinónimo de confianza, en el ámbito económico la unión de empresas distintas bajo una misma dirección central con la finalidad de ejercer un control de las ventas y la comercialización de los productos, pero la Holding fue la que se impuso como medio para reunir empresas bajo una sola dirección<sup>8</sup>. Generalmente esta figura se ve como una actividad administrativa, de vigilancia y control, ejercida por la empresa  *Controlante*

---

<sup>7</sup> Corte Constitucional. Sentencia C-524 de 1996.

<sup>8</sup> Superintendencia de Sociedades. Oficio 125-036406 del 31 de agosto de 200.



respecto de sus *Subordinadas*. Esta realidad económica, vino a examinarse en nuestro país, solamente a partir de 1995<sup>9</sup>, en la medida que con la Ley 222 emergió la concepción de Grupo Empresarial, con el propósito de establecer un ambiente de seguridad y tranquilidad, tanto para los asociados como para los acreedores de las sociedades que lo conforman, afianzándose el carácter consuetudinario<sup>10</sup> del Derecho Mercantil, tal y como parte de nuestra doctrina así lo hace saber.

## 2. El Entorno de los Grupos Empresariales

### 2.1. Noción y Elementos del Grupo Empresarial

Para tratar el tema de los Grupos Empresariales, hemos de estar atentos de la corriente por la cual hemos optado, bien sea la que a nivel societario alberga una *Tesis Contractualista* o aquella que lo hace a nivel de una *Tesis Institucionalista*.

En general ambas Tesis coinciden en los efectos de la creación del Grupo, mas bien en lo que se diferencian es en los presupuestos para la constitución del mismo, es así como la Tesis Contractualista afirma que el Grupo Empresarial supone necesariamente la existencia de un contrato organizacional entre la sociedad dominante y dominada, que constituye el inicio instrumento idóneo para legitimar el control que ejerce la sociedad matriz. Por otro lado para la Tesis Institucionalista, la existencia de subordinación y la dirección unitaria por si solas ya configuran la existencia del Grupo sin la necesidad de la presencia de un contrato entre las sociedades confortantes del mismo.

---

<sup>9</sup> Decimos que solo a partir de 1995, pues esta regulación es tardía ya que en 1872 el Código de Comercio Terrestre únicamente trataba el régimen de sociedades comerciales. El Código de Comercio de 1971 artículos 260 y 261, presentó las primeras regulaciones sobre sociedades subordinadas, filiales o subsidiarias, señalando que la controlante ejercería una dirección administrativa, económica y financiera sobre las subordinadas.

<sup>10</sup> **CORDOBA ACOSTA, Pablo Andrés.** La Empresa en el Siglo XXI. El Gobierno de la Empresa de Grupo: Visión del Grupo Empresarial en la Perspectiva del Gobierno Corporativo. ("Corporate Governance") Ed. Universidad Externado de Colombia. 2005. Pág. 117 y ss.

Ahora bien, la manera de vislumbrar este tema organizacional lleva aparejado un sistema jerárquico o *Contratualista* desde una órbita de Responsabilidad Patrimonial, es decir, desde un Punto de Vista Jurídico, la empresa termina siendo una estructura que protege simplemente a quienes la constituyeron o crearon mientras que la otra, la de la órbita del Derecho Empresarial o *Institucionalista*, se denota un esquema jerárquico.

Un sistema normativo como el nuestro que detenta un excesivo formalismo como se caracteriza nuestra legislación, lleva consigo ciertas dificultades en cuanto se observe que tratándose de Grupos Empresariales sujetos a un oscilante Mercado, han tenido que respetar la realidad económica dinámica que impedirá que se detenga un desarrollo económico propio de la institución.

Dentro de un Grupo de Sociedades, se hallan las Matrices o Controlantes al igual que las Subordinadas. En primer lugar, las *Matrices*, son los entes encargados de gestionar la actividad del Grupo en su conjunto, lo cual le permite imponer las bases en cuanto a la organización, el aprovechamiento de recursos y las directrices económicas a seguir por parte del Grupo.

La Dirección, la Gestión y el Control, calidades estas que pueden ser atribuidas tanto a personas jurídicas, societarias o no, así como a personas naturales, por esta razón, es que de la figura de las Holding<sup>11</sup> se puede inferir que:

“(...) la forma de organización de *empresa* según la cual una compañía se hace con la mayoría de las acciones de otras empresas *a las que controla* (...)”<sup>12</sup> (Resaltado en negrilla, cursiva y subrayado por fuera del texto.)

---

<sup>11</sup> RAMIREZ, Antonio. Ob.Cit. Pág 327.

“(...) Holding Company *Empresa Matriz, Compañía Tenedora.* (...)”  
Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

<sup>12</sup> [www.wordreference.com](http://www.wordreference.com)

Las segundas, es decir las Subordinadas, asimismo, pueden ser Filiales, cuando el control sea ejercido directamente por la matriz o Subsidiaria, cuando el control se realiza por intermedio de otras subordinadas de la matriz<sup>13</sup>. Esta calidad sólo puede ocuparla una persona jurídica de naturaleza societaria, comercial o civil de donde se colige, que para ser un Grupo Empresarial, de conformidad con la normativización que se halla<sup>14</sup>, han de coexistir dos presupuestos de existencia<sup>15</sup>: la Situación de Control o Subordinación (S.C.) y la Unidad de Propósito y Dirección<sup>16</sup> (U.P.D.) entre las entidades vinculadas<sup>17</sup>.

---

<sup>13</sup> Ver **Artículo 260 Código de Comercio. CAPÍTULO XI. Matrices, subordinadas y sucursales**

“(…) **ARTÍCULO 260.—Modificado. L. 222/95, art. 26. Subordinación.** Una sociedad será **subordinada o controlada** cuando su poder de **decisión se encuentre sometido a la voluntad de otra u otras personas que serán su matriz o controlante**, bien sea directamente, caso en el cual aquélla se denominará **filial** o con el concurso o por intermedio de las subordinadas de la matriz, en cuyo caso se llamará **subsidiaria**. (…)”  
Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

<sup>14</sup> Ver **Artículo 28 de la Ley 222 de 1995. CAPÍTULO V. Matrices y subordinadas**

“(…) **ARTÍCULO 28.—Grupo empresarial.** Habrá grupo empresarial cuando **además** del **vínculo de subordinación**, exista entre las entidades **unidad de propósito y dirección**.

Se entenderá que existe unidad de propósito y dirección cuando la existencia y actividades de todas las entidades persigan la consecución de un objetivo determinado por la matriz o controlante en virtud de la dirección que ejerce sobre el conjunto, sin perjuicio del desarrollo individual del objeto social o actividad de cada una de ellas.

Corresponderá a la Superintendencia de Sociedades, o en su caso a la de Valores o Bancaria, determinar la existencia del grupo empresarial cuando exista discrepancia sobre los supuestos que lo originan. (…)”

Resaltado en Negrilla, en cursiva y subrayado por fuera del texto.

<sup>15</sup> Ver **Artículo 28 de la Ley 222 de 1995. CAPÍTULO V. Matrices y subordinadas** ubicado en el Pie de Página anterior, No. 13

<sup>16</sup> La Unidad de Propósito y Dirección (U.P.D.) se refiere a la consecución de un objeto determinado por la controlante, como resultado de la dirección que esta

Empero, este vínculo de (S.C.)<sup>18</sup>, se observa de manera clara, si logramos vislumbrar el caso de la siguiente forma: para lograr detentar el poder en una empresa, debe esta última solicitar la autorización de otra para continuar su desarrollo económico, en otros términos, la empresa Subsidiaria se encuentra Controlada por otra empresa, Matriz; sin embargo, este tipo de subordinación se encuentra establecida de la siguiente forma:

- Existe un *Control* cuando la *Matriz, posea más* del cincuenta por ciento *(50%) del capital* de la *Subordinada*, de manera *directa* o por intermedio de otras subordinadas, *indirectamente*, o las subordinadas de éstas; se ha llamado *Control Interno por Participación*.
- Igualmente, estaremos ante *Control*, cuando la Matriz tenga el *PODER* de *VOTO* en las *Juntas de Socios* o en las *Asambleas de Accionistas*, o cuando posea el número de votos necesario para elegir la mayoría de los miembros de *Junta Directiva*, si la misma existiere.
- También existe cierto *Control*, cuando a través del mismo, se ejerce cierta influencia dominante en las decisiones de los *Órganos de Administración*, en razón de todo *Acto o Negocio Jurídico* celebrado con la sociedad controlada o con sus socios.

Sobre este particular, cabe destacar lo declarado por la misma Superintendencia de Sociedades, al considerar que estas tres hipótesis no resultaban ser *taxativas* sino simplemente *enunciativas*, en la medida en que puede presentarse el *Control*, a través de

---

ejerce sobre el grupo, sin perjuicio del desarrollo individual o propio de cada una de las sociedades que lo integran.

<sup>17</sup> Sobre el particular la Superintendencia de Sociedades ha sostenido que para que exista un Grupo Empresarial, se requiere el concurso de la *Situación de Control (S.C.)* o Subordinación y el de la existencia de la *(U.P.D.)*. Es por esto por lo que si solo aparece la U.P.D., pero no la S.C., no podría existir el Grupo de Sociedades, máxime si la U.P.D. es consecuencia de la existencia previa de un vínculo de S.C. **Superintendencia de Sociedades, Circular Externa 30**, noviembre 26 de 1997.

<sup>18</sup> **Ibídem.**

otros medios, que les corresponderá verificar, tratándose del poder<sup>19</sup>, sin embargo, es prudente realizar dos comentarios sobre estos aspectos:

En primer lugar, sobre el tema del sujeto que “(...) *posea el número de acciones* (...)” de una empresa, pues se encuentra que este comentario, está directamente relacionado con el hecho de si es una empresa que está subordinada a otra o detenta el control sobre una sociedad diferente a ella.

En segundo termino, se puede mirar lo planteado por el autor Gaviria Gutiérrez<sup>20</sup>, quien al referirse al control presente en la tercera hipótesis a través de: “(...) *Todo Acto o Negocio Jurídico* (...)” manifiesta lo siguiente:

“(...) este es un caso completamente nuevo, que puede suscitar cierta controversia y que contrastando con el primero, se denomina en la *doctrina subordinación económica o externa*, con la cual se quiere hacer referencia a todas aquellas situaciones en las que una sociedad haya celebrado con otras personas *contratos de tan vital importancia para su prosperidad, que sin ellos tendrá que afrontar una situación económica crítica*.(...)”<sup>21</sup> Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera de texto.

---

<sup>19</sup> Superintendencia de Sociedades Oficio 220-15430, abril 13 de 1998.

<sup>20</sup> Código de Comercio Comentado, Editorial Legis, 2004 Comentario Artículo 261, hecho por GAVIRIA GUTIERREZ, Enrique. Matrices y Subordinadas. Foro sobre el Nuevo Código de Comercio. Cámara de Comercio de Bogotá, Febrero 1996. Pág. 177

<sup>21</sup> Sobre este particular se requiere que el *Acto o Negocio Jurídico*, genere tal Dominio, que a guisa de ejemplo, si se celebra un contrato de *Fiducia Mercantil de Administración y Garantía*, que crea un Patrimonio Autónomo, que tiene una participación superior al 50% del capital de una sociedad y cuya administración es de la Fiduciaria, pero condicionado a las instrucciones y condiciones de un beneficiario, quien es el sujeto que controla las decisiones de la Asamblea y de la Junta Directiva, aunque *no tenga* participación en el capital de la primera empresa.

Las ventajas que trae consigo un Grupo Empresarial, han de observarse no solo desde un punto de vista jurídico, es decir, que las utilidades únicamente pertenecen a los miembros del Grupo sino que también desde la órbita económica; para lograr entender estas virtudes han de verse cuales son los beneficios que reportan los consumidores, los cuales no pueden ser otros que la discrepancia entre el precio que el bien posee para un sujeto y lo que realmente paga por el mismo (*Coste de Producción*).

Bajo esta razón, los esfuerzos del Grupo Empresarial se dirigen a *optimizar el costo de producción*, para obtener mayores ganancias, en otras palabras, un Mercado es eficiente cuando se mida en términos del precio al cual se pueda vender el producto y recuperar el capital invertido más una ganancia normal<sup>22</sup>.

## 2.2. Efectos de la situación de control

Dentro las sociedades, se debe establecer si ellas detentan políticas negociables que denoten la existencia de una U.P.D. y que además, se debe hallar, si dentro de las empresas existe una S.C.

Una vez se han identificado estos dos parámetros y el hecho de haberse constituido o mejor, creado un Grupo Empresarial de hecho, en el evento de que pudiera hablarse de la existencia del mismo, toda ve que a la luz de la legislación Colombiana, el registro no es constitutivo del Grupo, sino meramente declarativo, el mismo tendrá que regirse por unas normas comunes a las otras organizaciones.

Como consecuencia de la aparición de un Grupo Empresarial, el primer efecto resulta ser el contemplado por en el Artículo 30 de la Ley 222/95<sup>23</sup>, cual es la *Inscripción en el*

---

<sup>22</sup> Esto es lo que se conoce en el Mercado como, *Optimización de la Productividad*.

<sup>23</sup> Ver **Artículo 30 de la Ley 222 de 1995. CAPÍTULO V. *Matrices y Subordinadas***

**“(...) ARTÍCULO 30. —Obligatoriedad de inscripción en el registro mercantil.** Cuando de conformidad con lo previsto en los artículos 260 y 261 del Código de Comercio, se configure una situación de control, la

**Registro Mercantil.** En este estado de nuestro análisis resulta claro, que a pesar de existir cierta obligatoriedad en la inscripción del Registro Mercantil de la situación del Grupo, el solo hecho de presentarse dicha Inscripción no resulta un hecho *Constitutivo* sino estrictamente *Declarativo*, por cuanto la idea de inscribir estos actos es la de dar *Publicidad* a la existencia del Grupo y a su vez servir como un mecanismo de *tutela* para terceros, cuyos intereses económicos están en juego con los negocios suscritos con los miembros del Grupo.

En segundo lugar, hallamos que una vez se presente la S.C. y la U.P.D. además de la *Inscripción en el Registro Mercantil*, deberá prepararse un **Informe Especial**, documento que deberá contener, con el mismo ánimo de *publicidad* y *tutela*, todas y cada una de la relaciones económicas entre los miembros del Grupo Empresarial, entendido no solo

---

sociedad controlante lo **hará** constar en documento privado que deberá contener el nombre, domicilio, nacionalidad y actividad de los vinculados, así como el presupuesto que da lugar a la situación de control. **Dicho documento deberá presentarse para su inscripción en el registro mercantil** correspondiente a la circunscripción de cada uno de los vinculados, dentro de los treinta días siguientes a la configuración de la situación de control.

Si vencido el plazo a que se refiere el inciso anterior, **no se hubiere efectuado la inscripción** (...) sin perjuicio de la imposición de **las multas a que haya lugar por dicha omisión.**

En los casos en que den los supuestos para que exista grupo empresarial se aplicará la presente disposición. No obstante, **cumplido el requisito de inscripción del grupo empresarial en el registro mercantil, no será necesaria la inscripción de la situación de control entre las sociedades** que lo conforman.

PAR. 2º—Toda modificación de la situación de control o del grupo, se inscribirá en el registro mercantil. Cuando dicho requisito se omita, la entidad estatal que ejerza la inspección, vigilancia o control de cualquiera de las vinculadas **podrá** en los términos señalados en este artículo, ordenar la inscripción correspondiente.

(...)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del Texto.

como las personas jurídicas o naturales que lo integran sino también la de socios o accionistas que pueden conformar estas *Matrices, Filiales y Subsidiarias*, que hacen parte del Grupo Empresarial.

Sin embargo, tal y como lo expone la misma Superintendencia de Sociedades, este tipo de *Informes Especiales*, junto con el contenido de los mismos, puede llegar a generar dentro de los partícipes del ente, ciertos conflictos de intereses<sup>24</sup> por cuanto en materia negociable es muy dado que a pesar de existir un interés económico común a todos los integrantes de la organización, no es menos cierto, la existencia de variadas y diferentes expectativas que se pueden llegar a presentar, sobre un mismo bien.

En tercer término, junto con el deber de hacer una *Inscripción en el Registro Mercantil* así como el hecho de presentar un *Informe Especial*, se debe fortalecer lo que se entiende por *Estados Financieros Consolidados*.

Sobre el tema de los estados financieros, en materia Contable<sup>25</sup>, se ha sostenido, que las Matrices que se encuentra obligadas a llevar la contabilidad en Colombia, deben consolidar los estados financieros de las sucursales que tengan en Colombia<sup>26</sup>. Así

---

<sup>24</sup> **Superintendencia de Sociedades**. Circular Externa 20, de 4 de Noviembre de 1997:

“(…) El *Choque del Interés Social*, es decir, el interés del ente en desarrollar su objeto, con el interés de uno de sus accionistas o administradores.

<sup>25</sup> Ver **Artículo 23 del Decreto Reglamentario 2649 de 1993.- Estados Financieros Consolidados**.

“(…) **ARTÍCULO 23.-** Son estados financieros consolidados aquellos que presentan la situación financiera, los resultados de las operaciones, los cambios en el patrimonio y en la situación financiera, así como los flujos de efectivo de un ente matriz y sus subordinados, o un ente dominante y los dominados, como si fuesen los de una sola empresa. (...)” Resaltado en negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera de texto.

<sup>26</sup> **Superintendencia de Sociedades**. Circular Externa 30 del 26 de noviembre de 1997.



mismo, se afirma que si la matriz tiene domicilio en Colombia y las subordinadas no lo tienen, entonces debe la matriz, preparar y difundir estos estados financieros consolidados de acuerdo con la ley colombiana. Finalmente, se manifiesta que, cuando las Subordinadas están en Colombia, pero la Matriz no se halla, se discute sobre si se han o no de consolidar los estados en Colombia. Al respecto, la *Superintendencia Bancaria* considera que como la Matriz no es un sujeto contable en Colombia, no estará obligada a preparar y difundir los estados financieros consolidados, mientras que la *Superintendencia de Sociedades*, así como el *Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAM)* establecen, por una parte, que solo serán exigibles tales estados si la Matriz posee Sucursales en Colombia y mantiene vínculos de subordinación, y por la otra, solo estará obligado la subordinada con mayor neto domiciliada en Colombia, si la matriz extranjera, no tiene Sucursal en el País.

Como cuarto punto, hallamos la *Imbricación*, que es concebida como el acto contrario a derecho, del cual están investidas las matrices, en razón a la prohibición<sup>27</sup> a sus subordinadas, por el hecho de detentar a cualquier título acciones, cuotas o partes de interés de la matriz, lo contrario a esta sugerencia lleva aparejada la ineficacia de los actos realizados

Finalmente y como efecto a presentarse en la conformación de Grupos, hallamos la prohibición de cancelar los dividendos obtenidos por los socios en una sociedad, a través del pago de acciones o cuotas de la misma, salvo que los socios acepten esta forma de pagar las utilidades<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> Ver **Artículo 32 de la ley 222 de 1995** incorporado en el **Artículo 262 del Código de Comercio**.

“(...) **ARTÍCULO. 262.**—Modificado. L. 222/95, art. 32. Prohibición a sociedades subordinadas. Las sociedades **subordinadas no podrán tener a ningún título, partes de interés, cuotas o acciones en las sociedades que las dirijan o controlen.** Serán ineficaces los negocios que se celebren, contrariando lo dispuesto en este artículo. (...)”  
Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera de texto.

<sup>28</sup> Ver **Artículo 33 de la Ley 222 de 1995** incorporado en el **Artículo 455 del Código de Comercio**.

### 2.3. Grupos Empresariales y el Régimen de Responsabilidad.

Sobre la Responsabilidad del Grupo Empresarial, a de hacerse mención a tres tipo de Responsabilidad, la *Responsabilidad Interna del Grupo*, la *Responsabilidad de la Matriz* respecto a la Crisis empresarial de una de sus filiales y la *Responsabilidad de la cabeza del Grupo frente al Consumidor*.

#### 2.3.1. Responsabilidad Interna del Grupo Empresarial

Respecto a este punto, debemos hacer mención a las obligaciones que emergen de la figura de la *Gestión* propia de los *Administradores*, ya sea de una sociedad como de un Grupo Empresarial, la *Responsabilidad de los Administradores (RA)*. Amén de ello, igualmente hacemos alusión a la imposición de los deberes de *Diligencia* y *Lealtad*, propios de los administradores, y que se encuentran presentes con el mismo grado de importancia, tanto en una sociedad como en un Grupo Empresarial<sup>29</sup>.

---

“(…) ARTÍCULO. 455.—Modificado. L. 222/95, art. 33. *Forma y Época del Pago de los Dividendos*. En todo caso, cuando se configure una situación de control en los términos previstos en la Ley, sólo podrá pagarse el dividendo en acciones o cuotas liberadas de la misma sociedad, a los socios que así lo acepten. (...)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera de texto.

<sup>29</sup> El *Deber de Diligencia* puede entenderse como el grado de dedicación que deben predicar los administradores a la sociedad, “*un buen hombre de negocios*”, tanto en tiempo como en profesionalismo según la Ley 222. Es importante aclarar, que este deber no implica que se exija un éxito económico en los negocios, pues la obligación del administrador es de medio y no de resultado. Este deber se refleja tanto en la obligación del administrador de informarse acerca de lo que va a hacer, así como de vigilar la conducta de sus compañeros de administración, es decir, un deber *in vigilando*.

Por otra parte el *Deber de Lealtad*, se representa en la obligación de actuar siempre en procura del interés social y no del interés de los asociados; así entonces, la trasgresión de éste deber es un concepto ético y moral, que se relaciona con el

Respecto de a la R.A., cabe destacar una *Responsabilidad Contractual* frente a la sociedad y una *Responsabilidad Extracontractual* frente a los socios y terceros en general, bien sea a través de una Acción Social de Responsabilidad, según el Artículo 25 de la Ley 222/95<sup>30</sup>, ora según las reglas Generales del Código Civil, respectivamente <sup>31</sup>.

Los Gestores de la empresa Matriz se encuentran en la obligación de ejercitar la U.P.D.; se trata entonces de una responsabilidad contractual de los administradores, así las cosas, es un esquema en que las directrices de propósito a seguir deben ser impuestas por el administrador de la controlante, así como, en cabeza de los administradores de las subordinadas, se encuentra el deber de acatarlas.

---

conflicto de intereses, que como indicábamos se da cuando hay un choque de expectativas respecto de un bien, sin embargo el solo conflicto no puede generar consecuencias desfavorables para el administrador, es necesario que de éste se reporte algún beneficio para el mismo administrador o para un tercero.

<sup>30</sup> Ver **Artículo 25 de la Ley 222 de 1995.**

“(…) **ARTÍCULO. 25.- Acción social de responsabilidad. La acción social de responsabilidad contra los administradores corresponde a la compañía**, previa decisión de la asamblea general o de la junta de socios, que podrá ser adoptada aunque no conste en el orden del día. En este caso, la convocatoria podrá realizarse por un número de socios que represente por lo menos el veinte por ciento de las acciones, cuotas o partes de interés en que se halle dividido el capital social.(…)

(…) Lo dispuesto en este artículo se entenderá **sin perjuicio de los derechos individuales que correspondan a los socios y a terceros**.(…)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado por fuera d texto.

<sup>31</sup> Ver **Artículo 2341 y ss del Código Civil.**

“(…) **ARTÍCULO 2341.-Responsabilidad Extracontractual. El que ha cometido un delito o culpa, que ha inferido daño a otro, es obligado a la indemnización**, sin perjuicio de la pena principal que la Ley imponga por la culpa o el delito cometido.(…)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera de texto.

Acerca de este punto el Doctor Pablo Andrés Córdoba afirma que *“la administración de la sociedad subordinada es la destinataria del poder de gestión o mejor de la unidad de propósito y dirección de la sociedad cabeza de Grupo, debiéndose en cada caso encontrar el canal para la emisión, canalización y emisión de las directivas en la empresa de Grupo”*<sup>32</sup>.

### 2.3.2. Responsabilidad de la Matriz

En nuestro Sistema Continental, cuando se habla de la *Responsabilidad Subsidiaria de la Controlante*, se hace mención a cuando una Subordinada cae en estado de Insolvencia<sup>33</sup>.

El *Artículo 61 de la Ley 1116 del 2006*<sup>34</sup>, establece que la matriz debe responder en forma subsidiaria por el incumplimiento de las obligaciones que llevaron a la subordinada a ser

---

<sup>32</sup> CORDOBA ACOSTA, Pablo Andrés. Ob.Cit. Pág. 176. Ob.Cit.

<sup>33</sup> El estado de *Insolvencia* debe entenderse como la incapacidad de un agente económico para pagar sus deudas en los plazos estipulados de vencimiento, cortos, medianos y largos, sin embargo, debe diferenciarse la Insolvencia de la *Ilíquidez*, pues no es más esta última, que la incapacidad de la empresa para enfrentar sus obligaciones de corto plazo.

<sup>34</sup> Ver **Artículo 61 de la Ley 1116 de 2006.**

“(…) ARTÍCULO. 61.- *De los Controlantes.* Cuando **la situación de insolvencia** o de liquidación judicial, haya sido producida **por causa o con ocasión de las actuaciones que haya realizado la sociedad matriz o controlante en virtud de la subordinación y en interés de esta o de cualquiera de sus subordinadas y en contra del beneficio de la sociedad en reorganización o proceso de liquidación judicial, la matriz o controlante responderá en forma subsidiaria por las obligaciones de aquella.** Se presumirá que la sociedad está en esa situación concursal, por las actuaciones derivadas del control, a menos que la matriz o controlante o sus vinculadas, según el caso, demuestren que esta fue ocasionada por una causa diferente. (...)”  
Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

admitida a alguno de los trámites concursales establecidos en la Ley. Esto queda, claro siempre que los presupuestos del concurso se hayan originado por actos de la Matriz ejecutados dolosa o culposamente.

Sobre el particular, se trata de una presunción de hecho en la medida en que admite prueba en contra, además de resultar lógico pensar, que no toda situación de crisis en una subordinada, se debe a hechos producidos por culpa o con el consentimiento de la Matriz, se trata de una Responsabilidad Subsidiaria por parte de la Controlante, cuanto la insolvencia no puede ser asumida por la subordinada<sup>35</sup>.

En todo caso, y por la importancia que suscita este tema, no podemos dejar que pase, no sin hacer comentarios sobre la responsabilidad que se deriva en aquella disposición, en donde se considera, que aquella no resulta ser solidaria, sino que será conjunta, en razón a que el pago del pasivo externo insoluto se hace "EN PROPORCIÓN A LOS DERECHOS QUE CADA UNO TENGA EN LA SOCIEDAD".

Cuando se hace mención a esta tipo de responsabilidad, no se refiere exclusivamente a la concebida por la subordinación entre las personas jurídicas del Grupo, sino que se ocupa de la generada por cada uno de los accionistas o socios de la empresa en crisis, debiéndose probar la culpabilidad en su actuar<sup>36</sup>.

---

<sup>35</sup> Ver **Artículo 207 de la Ley 2222 de 1995**.

“(...) ARTÍCULO. 207.- *De los Socios*. **Cuando** los bienes de la liquidación sean insuficientes para cubrir el total de los créditos reconocidos y se demuestre que **los socios utilizaron la sociedad para defraudar a los acreedores, serán responsables del pago del faltante del pasivo externo, EN PROPORCIÓN A LOS DERECHOS QUE CADA UNO TENGA EN LA SOCIEDAD**. La demanda deberá promoverse por el acreedor respectivo y se tramitará por el proceso ordinario.(...)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

<sup>36</sup> **Corte Constitucional**. Op.Cit., Ver Pie de Página No. 3

En cuanto a la relación de los Grupos Empresariales con el derecho concursal la nueva ley de insolvencia, la Ley 1116 de 2006 en su Artículo 12<sup>37</sup> abre la posibilidad de la existencia de procesos de reorganización en los que podrá referirse a varios deudores vinculados entre sí, bien sean matrices o subordinadas, resultando de esta manera una hipótesis innovadora que se introduce a nuestro régimen concursal<sup>38</sup>.

---

<sup>37</sup> Ver **Artículo 12 de la Ley 1116 de 2006**. *Matrices, Controlantes, vinculados y sucursales de sociedades extranjeras en Colombia*.

“(…) **ARTÍCULO 12.-** Una solicitud de inicio del proceso de reorganización podrá referirse simultáneamente a varios deudores vinculados entre sí por su carácter de matrices, controlantes o subordinados, o cuyos capitales estén integrados mayoritariamente por las mismas personas jurídicas o naturales, sea que estas obren directamente o por conducto de otras personas, o de patrimonios autónomos afectos a la realización de actividades empresariales que no tengan como efecto la personificación jurídica. Para tales efectos, no se requerirá que la situación de control haya sido declarada o inscrita previamente en el registro mercantil.

El reconocimiento del proceso extranjero de insolvencia de la matriz o controlante de la sucursal extranjera establecida en Colombia, en la forma prevista en esta Ley, dará lugar al inicio del proceso de reorganización de la sucursal. (...)Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

<sup>38</sup> El proceso de reorganización puede referirse a varios deudores vinculados entre sí por su carácter de matrices o subordinadas y cuyos capitales están integrados por las mismas personas jurídicas o naturales, sea que estas obren por conducto de otras personas o de patrimonios autónomos afectos a la realización de actividades empresariales que no tengan como efecto la personificación jurídica. Para tales efectos, no se requerirá que la situación de control haya sido declarada o inscrita previamente en el Registro Mercantil, pues para iniciar este tipo de procesos, deberá ser solicitado ante la Superintendencia de Sociedades de existir deudores sujetos a su competencia, quienes tengan un vínculo de subordinación o control, en la medida quien será la competente para conocer de los procesos de todos los deudores vinculados, sin perjuicio de la posibilidad de celebrar acuerdos de reorganización independientes.

### 2.3.3. Responsabilidad de la Matriz Frente al Consumidor

La responsabilidad de la cual hacemos mención, concretamente, deberá tratarse desde lo dispuesto en el Decreto 3466 de 1982, *Estatuto del Consumidor*, tal y como así lo recomienda el mismo Ente Jurídico Constitucional<sup>39</sup>

Ahora bien, para hablar de esta, hemos de comprender un poco más, verbi gratia, el momento de la *Revolución Industrial*<sup>40</sup>, el *Decreto 3466 de 1982 del Estatuto del Consumidor*<sup>41</sup> y el *Artículo 78 del Ordenamiento Nacional*<sup>42</sup>, en lo tocante con el tema de

---

El reconocimiento del proceso extranjero de insolvencia de la matriz o controlante de la sucursal extranjera establecida en Colombia, en la forma prevista en esta ley, dará lugar al inicio del proceso de reorganización de la sucursal.

<sup>39</sup> La **Corte Constitucional** en *Sentencia C 1141 de 2000*, manifestó lo siguiente:

“(...) Los derechos del consumidor, no se agotan en la legítima pretensión a obtener en el mercado, de los productores y distribuidores, bienes y servicios que reúnan unos requisitos mínimos de calidad y de aptitud para satisfacer sus necesidades, la cual hace parte del contenido esencial del derecho del consumidor. El derecho del consumidor, cabe advertir, tiene carácter poliédrico. **Su objeto, en efecto, incorpora pretensiones, intereses y situaciones de orden sustancial** (calidad de bienes y servicios; información); **de orden procesal** (exigibilidad judicial de garantías; indemnización de perjuicios por productos defectuosos; acciones de clase etc.); **de orden participativo** (frente a la administración pública y a los órganos reguladores). (...)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

<sup>40</sup> LAMBOIS, Susana E. El Consumidor y sus Derechos. En Revista Virtual, <http://www.salvador.edu.ar/lambo1.htm>. Marzo de 2007

<sup>41</sup> Ver **Artículo 11 del Decreto 3466 de 1982.- Garantía Mínima Presunta.**

“(...) **ARTÍCULO 11.-** (...) Ante los consumidores, la responsabilidad por la garantía mínima presunta de que trata este artículo, recae directamente en los proveedores o expendedores, sin perjuicio de que estos puedan, a su turno, exigir el cumplimiento de dicha garantía

la responsabilidad de quienes en la producción y comercialización de bienes y servicios, atentan contra algunos factores de los consumidores y usuarios, quienes bien podrían ser las mismas matrices.

## B. Particularidades del Sistema Anglosajón.

### 1. Perspectiva Económica del Ordenamiento de U.S.A.

Antes de tratar el tema de los Grupos Empresariales (*Corporate Groups*) en el *Sistema Anglosajón*,<sup>43</sup> o simplemente sociedades  *Holding*, es necesario precisar algunas particularidades que caracterizan el Derecho Societario de los Estados Unidos, que resultan decisivas a la hora de la regulación del fenómeno.

Lo primero que hemos de anotar es que la tradición jurídica Estadounidense hace parte de la familia del *Common Law (COL)*<sup>44</sup>, lo que implica que los precedentes judiciales

---

mínima a sus proveedores o expendedores, sean o no productores. (...)”

Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto

<sup>42</sup> Ver **Artículo 78. Constitución Nacional.** *Vigilancia a Producción, Bienes y Servicios.*

“(...) **ARTÍCULO 78.-** La ley regulará el control de calidad de bienes y servicios ofrecidos y prestados a la comunidad (...)”

Serán responsables, de acuerdo con la ley, quienes en la producción y en la comercialización de bienes y servicios, atenten contra la salud, la seguridad y el adecuado aprovisionamiento a consumidores y usuarios. (...)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado.

<sup>43</sup> **BLUMBERG, Phillip I.** *The Law of Corporate Groups Bankruptcy Law.* Ed. Little, Brown and Company. Boston and Toronto. 1985. Págs 39 y ss.

<sup>44</sup> **Common Law -COL-** A body of law that is based on custom and general principles and embodied in case law and that serves as precedent or is applied to situations not covered by statute. Example: the *common law* of torts: as.

**a:** The body of law that was first developed in the English courts of law as distinguished from equity and that allows for particular remedies (as damages or



constituyen la fuente primordial del sistema jurídico, a pesar de la existencia de un número considerable de leyes estatales y federales en materia de sociedades, que en últimas cumplen un papel secundario, como nos lo hace saber Phanor James Eder:

“(...) la ley escrita cumple en el sistema anglosajón la importantísima función de servir como mecanismo de moderación respecto de la jurisprudencia. Por ello, se ha afirmado, con razón, que “en el derecho privado las pocas disposiciones legales escritas existentes *han tenido esencialmente, dos propósitos: (i)* corregir abusos e introducir reformas, y *(ii)* procurar la uniformidad del derecho creado por los jueces (...)”<sup>45</sup>. Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera de texto.

De modo tal, que los jueces están sometidos a las reglas de las *Stare Decisis* (*S.D.*), consistente en que el juez se obliga a lo decidido por otros de mayor envergadura y con anterioridad.<sup>46</sup> Así mismo, el método de raciocinio del sistema del *COL* es inductivo<sup>47</sup> a diferencia del nuestro *Civil Law* (*CIL*) que es deductivo, pues en este último a partir de una norma general y abstracta se aplica una determinada consecuencia jurídica a un caso concreto.

El método inductivo, parte de la premisa contraria, es decir el juez al momento de resolver un caso debe primero recurrir a sentencias anteriores de casos similares, por lo que es inexcusable para los jueces apartarse del *Rule of Law*<sup>48</sup> contenido en una decisión

---

replevin). Example: in suits at *Common law* (...) the right of trial by jury shall be preserved -- *U.S. Constitution* amend. VII

**b:** The body of law developed in England that is the basis of U.S. federal law and of state law in all states except Louisiana. Estructura citada en de <http://lawcrawler.findlaw.com/>

<sup>45</sup> **REYES VILLAMIZAR, Francisco.** Derecho Societario en Estados Unidos, Introducción Comparada, Tercera Edición, Editorial Legis. Bogotá. Pie de Pág. 111.

<sup>46</sup> **Ibidem.** Pie de Pág. 113.

<sup>47</sup> **Ibidem.** Pie de Pág. 122.

<sup>48</sup> **Rule of law:** an authoritative legal doctrine, principle, or precept applied to the facts of an appropriate case. Example: adopting the *rule of law* that is most

anterior<sup>49</sup>. Por esto a de tomar tanta importancia el principio del (*S.D.*)<sup>50</sup>, según el cual el derecho de una decisión judicial se vuelve obligatorio para las decisiones futuras, así los jueces de menor jerarquía deban cumplir lo decidido por los de mayor, por las Cortes, y además estas no pueden cambiar su línea jurisprudencial de forma caprichosa sino que deben justificarlo<sup>51</sup>.

Dentro de las características del *COL* podemos destacar en primer lugar, el grado de incertidumbre que existe tratándose del *CIL*, en la medida en que a pesar de los parámetros existentes del (*S.D.*) se pueden cerrar a la banda frente a estas Decisiones, cuando las circunstancias del Mercado así lo requieran, más refiriéndose a los cambios sociales y económicos propios de temas societarios, por el contrario en un *Sistema Continental* como el nuestro, es decir en el *CIL*, la existencia previa de la norma implica que caben las predilecciones sobre las decisiones

Se halla, en igual medida, la característica de la *Flexibilidad*, toda vez que el juez tiene mayor libertad a la hora de decidir, por el hecho de no hallarse sujeto a una norma escrita, lo que florece como una cuestión trascendental en el campo societario, a guisa de ejemplo, en la protección a los accionistas minoritarios. Recordemos, que la existencia de las decisiones en *Equity*<sup>52</sup>, marcan cierto grado de flexibilidad<sup>53</sup>.

---

persuasive in light of precedent, reason and policy -- *Wright v. Wright*, 904 PÁG.2d 403 (1995). Tomado de: <http://lawcrawler.findlaw.com/>

<sup>49</sup> REYES VILLAMIZAR, Francisco. Ob. Cit. Pág. 47

<sup>50</sup> **Stare Decisis**: the doctrine under which courts adhere to precedent on questions of law in order to insure certainty, consistency, and stability in the administration of justice with departure from precedent permitted for compelling reasons (as to prevent the perpetuation of injustice). Tomado de: <http://lawcrawler.findlaw.com/>

<sup>51</sup> REYES VILLAMIZAR, Francisco. Ob. Cit. Pie de Pág. 129

<sup>52</sup> RAMIREZ, Antonio. Ob.Cit. Pág. 299.

“(…) **Equity** (...) (3) (jurisdicción de) equidad. *Régimen de administración de justicia sobre la base de principios de equidad*  
(...)

En materia societaria del Sistema Anglosajón, la legislación al respecto es bastante amplia pues además de la normativización Federal se halla la Estatal; todos estos Estados gozan de una gran sistematización en materia societaria, por razones no simplemente jurídicas, sino también económicas y estratégicas. Con todo, para evitar grandes diferencia entre las legislaciones de los diferentes Estados, se ha procurado una Legislación Uniforme, razón por la cual, han surgido una cantidad de Leyes Tipo, que influyen en las legislaciones internas de cada Estado. Así las cosas, en materia societaria, resulta evidente la gran cantidad de fuentes existentes, llámense las reglas del *COL*, el *Equity* y, finalmente, la variada normatividad *Federal* como *Estatal*.

## 2. Reseña Histórica del Sistema Anglosajón Frente a los Grupos Empresariales

Los Grupos Empresariales en el Sistema Anglosajón hace que nos refiramos al Derecho de la Competencia, toda vez que los grandes contradictores de las integraciones económicas han sido las leyes sobre competencia en el mercado.

Nos explicamos, en el siglo XIX las empresas empezaron a crecer, y la sociedad por acciones constituyo el mejor instrumento para el integraciones empresariales, sin embargo tiempo después esta institución devino insuficiente para atender las necesidades económicas que día a día demandaban mayor competitividad por parte de las empresas<sup>54</sup>, la cual se traducía en colocar los productos a un menor costo en el mercado,

---

**Equity Jurisdiction** jurisdicción de equidad. *Administración de justicia sobre la base de principios de equidad.*

**Equity Jurisprudence** jurisprudencia de equidad. *Conjunto de principios derivados del ejercicio de la equidad en la administración de justicia.* (...)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

<sup>53</sup> REYES VILLAMIZAR, Francisco. Ob. Cit. Pág. 50

<sup>54</sup> MANOVIL, Rafael Mariano. Grupos de Sociedades en el Derecho Comparado. Ed. Abeledo-Perrot. Buenos Aires. Pág. 73 y ss.

finalidad que solo podía alcanzarse teniendo el empresario a su servicio toda la cadena productiva<sup>55</sup>.

Los defensores del Derecho a la Competencia en el mercado se mostraban preocupados por el enorme poder de concentración que estaban alcanzando las sociedades por acciones y ante el enorme temor que se tenía a los monopolios, en la medida que afectaban el interés general existía gran intervención del Estado en las sociedades por acciones, tanto a la hora de su constitución, la cual estaba supeditada al otorgamiento de un permiso, que en derecho de los Estados Unidos se conoció como *special charters*,<sup>56</sup> como también durante toda su existencia por el control que ejercía sobre las mismas el poder público.

A inicios del siglo XIX se empezó a aceptar la existencia de grandes sociedades por acciones que formaron monopolios. En una época posterior se cambió el sistema del *octroi* por el de la autorización, la cual también consistía en una autorización del estado, pero este último ya no dependía de la discrecionalidad del Estado sino que existían unas normas generales y abstractas que regulaban el otorgamiento del permiso por parte del Estado.

La jurisprudencia norteamericana partía del principio que las sociedades eran sujetos creados por el derecho y por lo tanto solo podían ceñir su actuación a lo estipulado en su

---

<sup>55</sup> En este estado de la investigación, bien cabría la posibilidad de plantear un caso, pensemos en el asunto de un “*Fabricante de Quesos*”, que resultaría ser más competitivo en el Mercado, si tuviera él mismo la *Materia Prima*, la *Fabrica Procesadora*, la *Empresa Transportadora*, una *Central Mayorista* y unas *Centrales Minoristas*. Ahora bien, en la medida en que podría reducir el costo final del producto, pues no tendría que comprar la materia prima, no pagaría a una empresa transportadora para la distribución del producto, no tendría que soportar los incrementos en el valor que los intermediarios asignarían a su producto, de modo tal, que su producto llegaría a un menor costo al consumidor final.

<sup>56</sup> En Europa este sistema era conocido como *octroi* que en castellano significa concesión, otorgamiento.

acta de fundación<sup>57</sup>, de modo que la participación accionaria de una *Corporation* en otra, era considerada hasta finales del siglo XIX una actuación *ultra vires of the Corporation*<sup>58</sup>. Aunque había pocos casos en los que si se admitía la participación de una Sociedad en otra<sup>59</sup>, como en los eventos en que esto fuera necesario para cumplir el objeto social de la sociedad, o cuando las acciones fueran recibidas como pago de obligaciones, pero nunca se admitió por la jurisprudencia esta técnica con la única finalidad de dominar a la otra Empresa.<sup>60</sup>

Ante la necesidad de la integración de las compañías, y la imposibilidad de crear sociedades *holding*, las *Corporations* empezaron a vincularse a través de la figura del *Trust*<sup>61</sup>, que surge de la transferencia fiduciaria de la propiedad de unas empresas a otra,

---

<sup>57</sup> Fallo del Caso “Dartmouth Collage Vs. Woodward”, citado por Mestmäcker, E.J., *Verwaltung...*, Págs. 88/9, a su vez citado por **MANÓVIL, Rafael Mariano**, *Ob.Cit.* Pág. 77

<sup>58</sup> Citado por Blumberg, Ph, *Corporate Groups III*, p. 57/8, a su vez citado por **Ibidem.**

<sup>59</sup> La Jurisprudencia Norteamericana admitió la figura en casos de compañías de seguros que requerían intervenir en reservas liquidas: Casos “People Vs. Chicago Gas Trust Co.” (1899) y “Hodges Vs. New England Scre Co.” (1897) Citado por Mestmäcker, E.J., *Verwaltung...*, pág. 99, nota 227) así como los bancos que obtienen parte de su utilidad de inversiones en otras corporations y los Casos “First Nacional Bank Vs. Nacional Exchange Bank” (1875), “California Bank Vs. Kennedy” (1897) y “Deposit Bank Vs. Barrett” (1890), citado por Mestmäcker, E.J., *Verwaltung...*, pág. 99. Cfmes: Blumberg, Ph., *Corporate Groups III*, págs. 57/8, y Fletcher, W.M, *Cyclopedia...*, Págs. 2832, 323). A su vez citado por **Ibidem.** Pág. 78

<sup>60</sup> Citado por Mestmäcker, E.J., *Verwaltung...*, pág. 99. a su vez citado por **Ibidem.** Pág. 78.

<sup>61</sup> El término *trust*, en el lenguaje común traduce confianza, desde el punto de vista jurídico es entendido como la fiducia del *CIL*. Cuando hablamos de *trust* en el derecho societario nos referimos a un grupo de empresas cuyas actividades se hallaban controladas y dirigidas por otra empresa. El control de las sociedades participantes lo tenía la junta de administradores, la sociedad controlante daba a las controladas certificados del *trust* a cambio de acciones en sus compañías. Se trata de una unión de empresas distintas bajo una misma dirección central con la

que en adelante será la que controla y administra. Las *corporations* que hacen parte del *Trust* pierden su independencia productiva comercial y jurídica, en la medida que existe una dirección central que determina las ventas y los precios de los productos, en general regula toda la actuación de las compañías.

Los *Trust* eran fuertemente criticados en la medida que se entendía que ponían en peligro la libre competencia, pues eran considerados por algún sector como monopolísticos. Razón por la cual la jurisprudencia norteamericana no dudo en declarar su nulidad, como por ejemplo en el caso "*Mallory Vs. Hanaur Oil Works*", donde el tribunal haciendo uso de la doctrina del ultra vires declaro la nulidad del trust, pues advirtió la gravedad que implicaba que el truste tuviera un carácter de monopolio<sup>62</sup>. Una similar argumentación se uso en el caso "*People Vs. North River Sugar Refining Co*", la Corte de Apelación de New York ordenó la disolución de una *corporation* que hacia parte del trust, en procura de la defensa de la competencia dentro del mercado<sup>63</sup>, al igual que en el caso "*State ex rel. Attorney General Vs. Estándar Oil Co.*" por la Supreme Court de Ohio en 1891<sup>64</sup>.

Como respuesta a las reacciones por parte de la doctrina y la jurisprudencia a los Trust, los asesores legales de los mismos se idearon la institución de los Grupos empresariales, como Grupos de personas jurídicas que eran manejadas por un poder central<sup>65</sup>.

De este modo en el derecho estadounidense aparece por primera vez la figura del Grupo Empresarial, cuando en 1888 en el estado de New Jersey se levanto la prohibición que

---

finalidad de ejercer un control de las ventas y la comercialización de los productos. Ver al respecto <http://es.wikipedia.org>

<sup>62</sup> Citado por Thorelli, Antitrust, Pág. 80, a su vez citado por **Großfeld, B., Aktiengesellschaft...**, Pág. 169. a su vez citado por **MANOVIL, Rafael Mariano**. Ob.Cit. Pág. 79 a su vez

<sup>63</sup> Ver al respecto: Großfeld, B., *Aktiengesellschaft...*, Págs. 170/172., a su vez citado por **MANOVIL, Rafael Mariano**. Ob.Cit. Pág. 79

<sup>64</sup> Fallo citado por Großfeld, B., *Aktiengesellschaft...*, Págs. 170 y 175., a su vez citado por **Ibidem**. Pág. 79

<sup>65</sup> **CORDOBA ACOSTA, Pablo Andrés**. Ob. Cit. Pág.119.

una *corporation* adquiriera acciones de otra *corporation*<sup>66</sup>, siempre que estuviera previsto en los estatutos, lo que se conoció como *holding clause*, de modo tal que la sociedad *holding* tenía capacidad para ser accionista en otras sociedades. El levantamiento de la prohibición significó para el estado de New Jersey que muchas empresas decidieran asentar su domicilio principal en su jurisdicción, toda vez que esta ley otorgaba ventajas a las compañías en la medida que abría la posibilidad de la creación de empresas *holding*<sup>67</sup>, con varias subsidiarias distribuidas a lo largo del país<sup>68</sup>.

En 1890 se aprueba la Sherman Act, que declaró los *Trust* como ilegales, en la medida que afectaban la libre competencia pues fueron considerados como monopolios, por lo tanto los *Trust* fueron eliminados, en cambio la citada ley no se refirió a los Grupos Empresariales, lo cual permitió su crecimiento acelerado, toda vez que los interesados en las concentraciones empresariales se vieron en la necesidad de acudir a nuevas figuras, como la participación de sociedades en otras a través de las sociedades *holding*.

La jurisprudencia norteamericana había sido complaciente con este tipo de situaciones, es así como la US Supreme Court en 1985 en el caso "*U.S. Vs. E.C.Knight*", en el cual el gobierno federal demandó invocando la *Sherman Act* porque la American Sugar Refining Company había adquirido acciones de otras cuatro *corporations* a cambio de acciones propias, es decir había participaciones recíprocas. La acción fue rechazada toda vez que la *Sherman Act* solo era aplicable al comercio y no a la producción<sup>69</sup>. Sin embargo, la Suprema Corte cambió de jurisprudencia en 1904 al ordenar la disolución de un *holding*

---

<sup>66</sup> No existía tal prohibición tratándose de de compañías del sector bancario, de transporte y algunas industrias manufactureras. Paul Blumberg, "The Law of Corporate Groups. Substantive Law", Pág. 344, citado por **CORDOBA ACOSTA, Pablo Andrés**. Ob.Cit. Pág. 118.

<sup>67</sup> Holding company: a company whose sole function is to own and control other companies. Incorporado a esta investigación de la página Web: <http://lawcrawler.findlaw.com/>

<sup>68</sup> **MANÓVIL, Ricardo**. Lucarelli Moffo, Historia de las Sociedades Comerciales. Disponible en <http://www.societario.com>

<sup>69</sup> Ver al respecto: citado por Großfeld, B., *Aktiengesellschaft...*, Pág. 176, a su vez citado por **MANOVIL, Rafael Mariano**, Ob. Cit. Pág. 81o por Ob. Cit. p. 1.

ferroviario argumentando que los Grupos Empresariales al igual que el trust se encuentran obligados por la *Sherman Act*<sup>70</sup>.

De este modo era necesario darle seguridad al sistema, precisando sobre la legalidad o ilegalidad de las sociedades *holding* frente al Derecho de la Competencia; es así como en 1914 se dictó la *Clayton Act*, que consagraba como prácticas restrictivas de la competencia la vinculación a través de miembros comunes en los directores de las *corporations*, *interlocking directorate*, como también la adquisición de acciones de una sociedad en otra, *intercorporate stockholding*, si tal conducta perjudicaría a la competencia.<sup>71</sup>

Poco a poco los Grupos Empresariales en los Estados Unidos se fueron consolidando, y no precisamente gracias a regulación que sobre los mismos se había mantenido, sino mas bien porque las necesidades económicas imperantes de la época hacían imprescindible para las compañías la idea de agrupamiento, como medida para crecer dentro del mercado y destruir a los competidores. Situación esta que se evidencio aún más después de la Primera Guerra Mundial y que constituyo el inicio de la guerra de las economías, en esa medida los estados empezaron a intervenir en la economía, con la finalidad de impulsar los grandes conglomerados empresariales, pues eran consientes de las ventajas que representaban para las economías nacionales<sup>72</sup>.

La noción de Grupo, es una definición más o menos unánime en el derecho comparado, a pesar de las diferencias existentes sobre la regulación del fenómeno en las diversas legislaciones. En general la doctrina comparada coincide en que lo que marca la pauta para hablar de la existencia de un Grupo es la unidad de dirección; algunos ordenamientos agregan la existencia de control para poder hablar un Grupo.

---

<sup>70</sup> Caso "U.S. Vs. Northern Securities Co., Great Northern Railway Co., Northern Pacific Railway Co., citado por Großfeld, B., *Aktiengesellschaft...*, Pág. 176, a su vez citado por **Ibidem**. Pág. 81.

<sup>71</sup> **Ibidem**.

<sup>72</sup> **DARANAS PELÁEZ, M.**, Concentración de Empresas..., Pág. 30 y ss, citado por **Ibidem**.



La *Comisión de Naciones Unidas para el Desarrollo del Derecho Mercantil Internacional –CNUDMI-*, ha recogido algunos conceptos del Grupo Empresarial en el derecho comparado:

- *“La palabra ‘Grupo’ suele denotar una configuración de varias empresas ligadas por una red común o interconectada de participaciones en el capital social, y a la vez sujetas a un control unificado o a una capacidad de controlar” (Australia: causa Walker Vs. Wimbourne (1976), en Australian Company Law Reports (ACLR), N° 529, en 532).*
- *“Unos vínculos de dirección y gestión estrechos y comunes, sumados a una red interconectada de complejas participaciones mutuas en el capital social, son rasgos distintivos de lo que en la práctica convierte a diversas empresas integrantes del Grupo descrito como Grupo de sociedades en que, por conducto de sus órganos de gestión, cada una tiene en cuenta las necesidades y los intereses de las demás” (Reino Unido: causa Enterprise Gold Mines NL (1991) 3, en Australian Corporations and Securities Reports (ACSR), N° 31, en 540).*
- *“Un conjunto de empresas compuesto por una empresa matriz, sus filiales y las entidades en las que la empresa matriz o sus filiales tengan un derecho de participación, así como las empresas vinculadas entre sí por una relación en el sentido del apartado 1 del Artículo 12 de la Directiva 83/349/CEE” (relativa a las cuentas consolidadas). (Artículo 2 de la Directiva 2002/87/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativa a la supervisión suplementaria de las entidades de crédito, compañías de seguros y empresas de inversión de un conglomerado financiero)<sup>73</sup>.*

---

<sup>73</sup> - *CNUDMI*- Grupo de Trabajo V (Régimen de la Insolvencia), Tratamiento de los grupos de sociedades en un procedimiento de insolvencia, Viena, 11 a 15 de diciembre de 2006, Pág. 2. Disponible en la Página Web: <http://www.uncitral.org/uncitral/es/index.html>.

De las definiciones antes transcritas podemos destacar que en todas para hablar de Grupo de Sociedades es requisito *sine qua non*, la existencia de la Unidad de Dirección<sup>74</sup>, sin embargo no todas consagran la necesidad de la existencia de control y subordinación, de lo cual surge la pregunta, si es posible la existencia de Grupos en los que si bien existe unidad de dirección no hay subordinación? Evidentemente la respuesta es afirmativa, toda vez que es posible la existencia de los llamados Grupos por coordinación o Grupos horizontales en los cuales no existe subordinación de unas sociedades a otras.

En este sentido la Doctora Fernández afirma que existe una concepción estricta del Grupo, según la cual *los Grupos de sociedades se conforman mediante los mecanismos de dependencia y dirección unitaria, conceptos que contradicen frontalmente ese inveterado principio de independencia jurídica del derecho de sociedades....., y que quizás este en la base de esa acotación tan ambigua y confusa del fenómeno de los Grupos que en ocasiones ha hecho el propio legislador. En cambio, para la doctrina que propugna una concepción más amplia del Grupo, para que exista este basta con que se ejerza una dirección unitaria de todas las sociedades, supuesto que abarcaría la regulación de los problemáticos Grupos por coordinación, caracterizados por la ausencia de dependencia societaria*<sup>75</sup>.

Para iniciar el estudio de los supuestos de la existencia del Grupo Empresarial resulta pertinente analizar la doctrina del “*enterprise law*”, estructurada por Phillip Blumberg, en la cual se considera al Grupo como desde su dimensión económica, como una unidad. Esta doctrina nos permitirá extraer algunos de los supuestos que han resultado trascendentales para la jurisprudencia norteamericana a la hora de determinar si estamos

---

<sup>74</sup>Algunos autores hablan de dirección económica única entendida como: “el conjunto de diversas sociedades sometidas a una misma dirección económica, la cual se instrumenta y consigue mediante una rica variedad de instrumentos contractuales o de propiedad accionarial” Broseta Pont, M., Manual de Derecho Mercantil, Madrid 1994, 10.<sup>a</sup> edición, Pág. 389, citado por **FERNÁNDEZ MARKAIDA, Idota**. Los Grupos de Sociedades como forma de organización empresarial, Cuadernos 11 Mercantiles, Editorial Edersa, España, Pág. 32, nota 9.

<sup>75</sup> **FERNÁNDEZ MARKAIDA, Idota**. Ob.Cit, Pág. 154

en presencia de un Grupo Empresarial o simplemente ante una participación accionaria mayoritaria de una sociedad en otra.

Esta doctrina impulsada por Philip Blumberg supone el análisis del Grupo Empresarial desde su realidad económico empresarial y no desde la perspectiva de la sociedad individual "*entity law*", el cual se apoya en estos principios básicos: la personalidad jurídica propia de cada empresa del Grupo, la responsabilidad limitada de los accionistas de cada empresa del Grupo y en los deberes de los directivos de cada entidad independiente constitutiva del Grupo.

Esta nueva postura por su parte no se detiene a reflexionar sobre la personalidad del Grupo o los efectos que este puede acarrear, ni pretende constituir un nuevo sujeto de derecho<sup>76</sup>.

La doctrina del "*enterprise law*" parte del supuesto de una sociedad única, en la medida que concibe al Grupo como Unidad Económica excepcional que desarrolla una actividad mercantil tendiente a favorecer los intereses del Grupo, y no los de cada uno de sus integrantes. Desde este enfoque esta doctrina busca dar solución a las relaciones externas del Grupo. La doctrina del "*enterprise law*" parte de dos puntos importantes, el primero la posibilidad de que una sociedad pueda tener una participación accionaria en otra sociedad y el segundo la limitación de responsabilidad.

Cuando en el estado de New Jersey en 1893, se permitió a las sociedades consagrar en sus estatutos una *holding clause*, aparece un nuevo sujeto inversionista en el mundo económico, que ya no será una persona natural sino una sociedad, de modo que la sociedad se equipararía al accionista. Pero es bueno resaltar de una vez que la simple participación de una sociedad en otra así sea mayoritaria, no configura la existencia de un Grupo Empresarial como tal.

Para Blumberg esta nueva doctrina encontró aplicación en los siguientes campos; en los casos en que el Grupo societario se viera envuelto en una responsabilidad delictual, en la

---

<sup>76</sup> MANÓVIL, Rafael Mariano. Ob.Cit. Pág. 239

tributación unitaria, en el derecho concursal<sup>77</sup>, y en las leyes que toman en cuenta a los Grupos y la unidad empresarial. A partir de la aplicación de la doctrina del “enterprise law” por parte de los jueces en los casos concretos es posible extraer el concepto de Grupo en el derecho Estado Unidense y los supuestos de su configuración.

Sobre el primer punto, la doctrina del “enterprise law”, encontró aplicación en los casos de Levantamiento del Velo<sup>78</sup>, tradicionalmente esta doctrina se aplicó cuando los accionistas eran personas naturales, después se extendió a las relaciones intersocietarias<sup>79</sup>.

---

<sup>77</sup> En Estados Unidos la legislación que regula la actividad mercantil de los grupos de sociedades utiliza cada vez más el concepto de entidad económica única para evitar que el fundamento de determinadas Leyes mercantiles se vea socavado o soslayado por la figura jurídica del grupo de sociedades. Los tribunales han fomentado esa tendencia introduciendo selectivamente el concepto de unidad económica única para materializar los principios en que se basa la legislación. Se ha aplicado el concepto al régimen de la insolvencia para impedir la realización de determinadas operaciones entre las empresas de un grupo, para respaldar las garantías internas y para impulsar la mancomunación (puntos examinados en A/CN.9/WG.V/WPÁG.74/Add.1). Los tribunales también tienen la facultad de modificar la prelación de los créditos en un procedimiento de liquidación de una entidad del grupo, bien determinando que los préstamos internos se traten, no como deudas, sino como capital social, bien determinando que los préstamos internos concedidos a la entidad de que se trate queden subordinados a los créditos de sus acreedores externos. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Grupo de Trabajo V (Régimen de la Insolvencia), Tratamiento de los grupos de sociedades en un procedimiento de insolvencia, Viena, 11 a 15 de diciembre de 2006, Pág. 18. Disponible en <http://www.uncitral.org/uncitral/es/index.html>.

<sup>78</sup> El *Disregard of Entity*, o desconocimiento de la personalidad societaria, fue creación de los tribunales norteamericanos que buscaban evitar los abusos que se pudieran presentar a la hora de constituir una sociedad. Levantar el velo corporativo no significa acabar con la sociedad, sino que en determinados eventos en que se este afectando a terceros, es posible desconocer o desestimar la personalidad jurídica. El *Disregard of Entity* procede cuando se crea una sociedad con el objetivo de hacer fraude a la Ley, daños a terceros, incumplimiento de

La teoría del Levantamiento del Velo se desarrollo en dos etapas bien consolidadas, la primera se caracterizo por una rigidez formal, en la medida que solo podía ser aplicada a determinados casos, que fueron resumidos por Blumberg en diecisiete supuestos y una segunda etapa que se caracterizo por una mayor flexibilidad.

En un comienzo la jurisprudencia aplico la teoría a casos concretos, como cuando el accionista (sociedad) haya influido de forma tan intensa que la sociedad ya no podía ser considerada una Unidad Económica independiente<sup>80</sup>. O cuando se haya utilizado a la sociedad para cometer actos fraudulentos contra los acreedores siempre y cuando se halla producido el daño. Era importante para la jurisprudencia observar si se habían respetado las formalidades de funcionamiento de la sociedad, toda vez que en caso contrario la sociedad podía calificarse como un instrumento de la sociedad dominante<sup>81</sup>. A raíz de una serie de decisiones jurisprudenciales, se creo una guía de directivas que de estar probadas daban lugar a la desestimación de la personalidad jurídica.<sup>82</sup>

---

obligaciones, para cometer conductas delictivas, entre otras. En estos casos el juez levanta la personalidad jurídica y se dirige contra cada uno de los socios individualmente considerados, como partícipes de esa clase de conductas. Ver al respecto: **PUELMA ACCORSI, Álvaro**. Sociedades, Tomo I, Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1996, Pág. 92

<sup>79</sup> **MANÓVIL, Rafael Mariano**. Ob. Cit. Pág. 240

<sup>80</sup> Por ejemplo en el caso “Lowendahl Vs. Baltimore & ORR”, en el cual se estableció que lo decisivo “es el control, no la mera mayoría o tenencia total de las acciones, es decir, la completa dominación, no solo de las finanzas, sino también de la política y de la practica de los negocios respecto de la transacción atacada, de modo tal que la entidad corporativa no haya tenido en ese momento una entidad separada ni existencia propia”. (**Ibidem**. Pág. 241)

<sup>81</sup> Ver al respecto: (**Ibidem** Pág. 241)

<sup>82</sup> **Blumberg** las sintetizo del siguiente modo: “Los datos incluidos en la guía son:

1. La corporación madre posee todo o casi todo el capital de la subsidiaria;
2. La madre y la subsidiaria tienen oficinas y directores comunes;
3. La corporación madre suscribió el total de las acciones de la filial, o de algún otro modo hizo que la misma se constituyera;

La segunda etapa de aplicación del Levantamiento del Velo, como ya lo hemos indicado fue mas flexible en la medida, que era posible acceder a la teoría aun en supuestos que no estén consagrados explícitamente en la guía. En esta etapa lo importante era analizar

- 
4. La subsidiaria posee un capital groseramente inadecuado;
  5. La corporación madre paga los salarios y otros gastos, o cubre las perdidas de la subsidiaria;
  6. La subsidiaria, substancialmente, no realiza negocios que no sean con su corporación madre, o no posee bienes excepto los facilitados por esta;
  7. En los papeles de la corporación madre, o en los informes de sus funcionarios, la subsidiaria es descrita como departamento o división de la primera, o se hace referencia a sus negocios, o a su responsabilidad patrimonial, como propios de la corporación;
  8. La corporación madre utiliza bienes de la subsidiaria como si fueran propios;
  9. Los directores o ejecutivos de la subsidiaria no actúan en forma independiente en interés de la subsidiaria, sino que reciben órdenes de la corporación madre, en interés de esta;
  10. No se observan los requisitos legales en cuanto a las formalidades de la subsidiaria;
  11. Prestamos entre las corporaciones, es decir, contratos que no se celebran en las condiciones en que se hubieran celebrado con terceros (*at arm's length*), que benefician a la corporación madre a expensas de la subsidiaria (caso "Sabine Towing & TransPág. Co. Vs. Merit Ventures, Inc.", publicado en 575, F, SupPág., 1442, 1448, ED, Tex., 1983);
  12. La corporación madre y su subsidiaria presentan declaraciones consolidadas de impuestos, o de estados financieros consolidados;
  13. El proceso de toma de decisiones para la subsidiaria es realizado por la sociedad madre y sus titulares;
  14. Los contratos entre la madre y la subsidiaria son más favorables a la primera;
  15. La operación de ambas esta tan integrada a través de la mezcla de fondos, de interactuación y de dirección y supervisión comunes, que deberían se consideradas como una sola empresa;
  16. La subsidiaria opera sin beneficios (caso "McKibben Vs. Mohawk Oil Co.", publicado en 667 P 2nd., 1233, Alaska 1983). Blumberg Ph., *Corporate Groups III*, 7.01, Págs. 138/40, citado por **Ibíd.** Pág. 245 y ss.

las condiciones económicas y la vinculación del Grupo; poco a poco se fue extendiendo la aplicación de la teoría toda vez que ya no era indispensable la existencia de un accionar fraudulento, injusto o inmoral para darle aplicación, se trató así de objetivizar la responsabilidad<sup>83</sup>.

La doctrina del *enterprise law*, tuvo aplicación también en el campo del derecho procesal, pues se empezó a tener en cuenta el fenómeno grupal a la hora de establecer la jurisdicción, por ejemplo en el caso “**Internacional Shoe Co. Vs. Washington**”, en el que fue posible demandar a la sociedad madre en un estado donde estaba ubicada una de sus filiales, bajo la consideración de que hay lugar a aplicar la jurisdicción cuando exista aunque sea mínimos contactos con la jurisdicción local<sup>84</sup>.

Otro aspecto relevante en materia procesal en que se tuvo en cuenta la unidad grupal fue el referido a aquellos casos en que se vieran involucradas sociedades matrices extranjeras que tuvieran subordinadas en los Estados Unidos, gracias a la teoría de la unidad grupal fue posible extender los efectos de las decisiones a esas sociedades fuera del país, esta tendencia fue bastante común en casos donde estaban involucradas sociedades automotrices, como *General Motors, Volvo, Renault, Volkswagen, Honda*, entre otros<sup>85</sup>. En materia de cosa juzgada también fue importante la doctrina de la unidad empresarial, toda vez que cuando sobre una misma causa una filial o la matriz salieran vencedoras y condenadas, ya no será posible para el tercero dirigirse contra otra sociedad del mismo Grupo.

La doctrina del *enterprise law* tuvo gran acogida en la jurisprudencia, pues el principio de Unidad Económica fue invocado a la hora de decidir asuntos tributarios del Grupo. En general se recalco por parte de los jueces la influencia que ejercía la matriz sobre las subordinadas, lo que conllevaba a una interdependencia reciproca hasta el punto que las

---

<sup>83</sup> **Ibidem.**

<sup>84</sup> Ver al respecto: Blumberg, Ph, *Corporate Groups I*, 3.05.2, Pág. 61/2, citado por **Ibidem. Pág. 243**

<sup>85</sup> Ver al respecto: Blumberg, Ph, *Corporate Groups I*, 5.11 y 5.12, Pág. 139 y ss., citado por **Ibidem. Pág. 244**

utilidades que recibían la matriz y las subordinadas provenían de la *“integración funcional, de la centralización del management y de las ventajas especiales derivadas de la dimensión del Grupo”*.<sup>86</sup>

Como se anoto la doctrina de Blumberg también encontró asidero en la ley. Sobre este punto se menciona leyes en materia de competencia, leyes laborales, leyes sobre medio ambiente, marcas, patentes y propiedad intelectual, entre otras que si bien no hacían referencia explícita al fenómeno grupal es posible que les sean aplicable el principio de Unidad Económica. De otro lado, el citado autor, anota otra serie de leyes que se refirieron directamente al Grupo Empresarial, como leyes sobre bancos, cajas de crédito, sociedades holding, leyes tributarias.

A partir de esta doctrina, podemos esbozar algunas conclusiones importantes para determinar que se entiende por Grupo en Norteamérica y cuales son sus supuestos.

La situación de Grupo en el derecho anglosajón requiere la existencia de una *Unidad Económica*, es decir que el Grupo pueda ser visto como un todo. Entonces nos surge la pregunta cuando podemos hablar de la existencia de una Unidad Económica? La Doctrina, encabezada por Phillip Blumberg, establece unos factores claves para ello:

En **primer** lugar, encontramos el *Control*, entendido como la posibilidad de la matriz de determinar las decisiones de la subordinada<sup>87</sup>. Para la jurisprudencia norteamericana lo importante en este el punto, es que el mismo sea ejercido de forma efectiva, lo que se traduce en la capacidad que tiene la corporación madre en dominar la voluntad de la subordinada<sup>88</sup>.

Dentro de las hipótesis de control en el derecho norteamericano podemos destacar las siguientes:

---

<sup>86</sup> **Ibidem.** Pág. 246

<sup>87</sup> **BLUMBERG, Ph.**, *Corporate Groups V*, Pág. 1002/3, citado por **Ibidem.** Pág. 250

<sup>88</sup> **Ibidem.** Pág. 243



En la mayoría de los ordenamientos tanto del *COL*, como del *CIL*<sup>89</sup>, se halla la participación accionaria, mayoritaria de una sociedad en otra, lo que da lugar al control.

Otra forma en que puede manifestarse el control en el derecho norteamericano es con los directorios entrecruzados: *Interlocking directorates*<sup>90</sup>, consistentes en acuerdos a través de los cuales quienes controlan las sociedades deciden que los representantes de todas participaran en los directorios de las demás. Así, en la práctica las decisiones que se toman en cada una de las sociedades no son en beneficio de la sociedad misma sino que responden al interés de todas las sociedades del Grupo, de modo tal que en estos casos se esta en presencia de una unidad de criterio que se traduce en una unidad de dirección<sup>91</sup>.

Este tipo de control no ha sido de mayor aceptación par parte de la doctrina norteamericana, el juez Brandeis de la Corte Suprema Federal sostuvo que:

---

<sup>89</sup> Tal es el caso de la legislación brasileña, que en la Ley de Sociedades Anónimas de 1976, en el Artículo 243, 2 al definir la sociedad controlada expresa: “*en la cual la controlante, directamente o a través de otras controladas, es titular de derechos de socio que le aseguren, de modo permanente, preponderancia en las deliberación sociales y el poder de elegir a la mayoría de los administradores*”. Al hablar de los derechos de socio, sin lugar a dudas se esta refiriendo a participación accionaria, pues es el único modo de adquirir derechos dentro de una sociedad por acciones. Cita tomada de: **FERNÁNDEZ MARKAIDA, Idota**. Ob.Cit. Pág. 78

<sup>90</sup> Este tipo de control fue rechazado por la Ley Clayton, al respecto Richard M. Steuer sostiene:

“*The Clayton Act, which deals with specific types of restraints including exclusive dealing arrangements, tie-in sales, price discrimination, mergers and acquisitions, and interlocking directorates, carries only civil penalties and is enforced jointly by both the Antitrust Division and the Federal Trade Commission, but with the FTC in practice assuming almost total responsibility for the Robinson-Patman Act's strictures against anticompetitive price discrimination*”. Richard M. Steuer, Executive Summary Of The Antitrust Laws, Mayer, Brown, Rowe & Maw LLP. Disponible en: <http://library.findlaw.com/1999/Jan/1/241454.html>

<sup>91</sup> **MANOVIL, Rafael Mariano**. Ob.Cit. Pág. 145

“(…) la práctica de los administradores comunes es la fuente de numerosos males. Aplicada a sociedades rivales, tiene a suprimir la competencia y viola la ley Sherman. Aplicada a sociedades que comercian entre si, tiene a la deslealtad y a la violación de la ley fundamental según la cual no se puede servir a dos amos al mismo tiempo(…)”<sup>92</sup>.

El problema de este tipo de control es que no permite determinar la existencia del Grupo, lo cual genera innumerables problemas frente a terceros que se relacionen con el mismo.

En **segundo** término, hallamos la *Integración Económica*, que se concreta en los procesos de distribución, compras centralizadas marketing común, garantías y prestamos intragrupal, depósitos centralizados, etc<sup>93</sup>.

Como **tercer** punto, encontramos la *Interdependencia Financiera*, según si la subordinada depende financieramente del Grupo para poder funcionar, por ejemplo si necesita préstamos del Grupo o de garantías del Grupo para poder obtener préstamos de terceros<sup>94</sup>.

**Cuarto**, la *Interdependencia Administrativa*, como la atención a asuntos contables, legales, fiscales, seguros, ingeniería, investigación etc<sup>95</sup>.

**Quinto**, la *Supraestructura en Materia de Empleo*, es decir si existe unidad en las condiciones laborales de quienes trabajan en las distintas sociedades del Grupo, por ejemplo gozan de las mismas pensiones, prestaciones sociales, etc<sup>96</sup>.

---

<sup>92</sup> *Other People's Money*, citado en *Les Groups et Groupements de Sociétés...*, Pág. 215, citado a su vez por **Ibidem**.

<sup>93</sup> Blumberg, Ph., *Corporate Groups V*, Pág. 1002, citado por **Ibidem**. Pág. 250

<sup>94</sup> Blumberg, Ph., *Corporate Groups V*, Pág. 1003, citado por **Ibidem**.

<sup>95</sup> Blumberg, Ph., *Corporate Groups V*, Pág. 1003, citado por **Ibidem**.

<sup>96</sup> Blumberg, Ph., *Corporate Groups V*, Pág. 1004, citado por **Ibidem**.

Finalmente y en **sexto lugar**, podemos encontrar el *Common Group Persona*, es decir la apariencia del Grupo frente a terceros, como el uso común de los negocios, las marcas, los logos, el nombre comercial entre otros<sup>97</sup>.

De modo que si se presenta alguno de estos supuestos, podremos hablar de la existencia de una *UNIDAD ECONÓMICA*, y por la tanto de Grupo Empresarial. De este esquema podemos destacar algunas *diferencias* importantes con la legislación Colombiana.

En primer lugar, el *Control*, no es un supuesto para hablar de la existencia del Grupo, pues si bien en algunos casos el Grupo si se configura teniendo como base el control no siempre es así, pues existen en Norteamérica, este tipo de entes, donde el control resulta exótico, lo cual nos lleva a afirmar que en U.S.A. si es posible la existencia de Grupos Empresariales horizontales o por coordinación, situación que no es posible a la luz del derecho societario nacional.

En segundo lugar, claramente podemos descubrir que lo mas importante para la configuración de un Grupo Empresarial no es la *Participación Accionaria Mayoritaria* de una sociedad en otra, toda vez que como vimos en Colombia para hablar de un Grupo Empresarial es necesario que exista subordinación y unidad de propósito y dirección, la primera se configura en tres casos<sup>98</sup>, bien sea porque la sociedad tiene mas del 50% del capital en la subordinada, o porque la sociedad matriz cuenta con la mayoría mínima decisoria dentro de la subordinada, o por la existencia de un contrato entre ambas sociedades. El primer y segundo supuesto, se traducen en nuestro Ordenamiento en la participación accionaria mayoritaria, en la medida que para tener la mayoría decisoria en la sociedad es necesario en principio tener el 51% del capital, mientras que en los Estados Unidos, como hemos visto, si bien tener la participación accionaria mayoritaria puede constituir un supuesto de control, es necesario que dicho control sea efectivo y además el control no solo surge de la mayoría accionaria sino que puede provenir de diversos factores, como por ejemplo los *interlocking directorates*.

---

<sup>97</sup> Blumberg, Ph., *Corporate Groups V*, Pág. 1004, citado por **Ibidem**.

<sup>98</sup> Ver Pág. 11 de esta investigación.

Las diferencias que se presentan entre los supuestos de la existencia del Grupo, trae consigo consecuencias importantes en el campo práctico, pues habrá eventos en que para el Derecho Norteamericano estamos en presencia de un Grupo y para el Derecho Colombiano no, así que se tratará mas bien de una forma de colaboración empresarial, por lo tanto no le serán aplicables las consecuencias de la existencia del Grupo que consagra la ley 222.

Otro punto importante de resaltar, es el referente a los sujetos dentro del Grupo Empresarial, como lo anotamos anteriormente a la luz del Ordenamiento Nacional, solamente las personas jurídicas organizadas en forma societaria pueden ser sujetos controlados, mientras que el Derecho Anglosajón no existe tal limitación, toda vez que el único supuesto no es el control, desde el punto de vista accionario, en esa medida una persona natural comerciante podría hacer parte de un Grupo Empresarial si se presentara una interdependencia administrativa o financiera o si se diera lo que Blumberg llama *Common Group Persona*, también podrían hacer parte del Grupo personas jurídicas no organizadas bajo una forma no societaria, caso en el cual se podrían dar cualquiera de los seis supuestos de *Unidad Económica*.

### **3. Responsabilidad en el Grupo Empresarial.**

Sobre el punto de la responsabilidad, es necesario vislumbrar que para la jurisprudencia norteamericana la matriz responde como si fuera un Administrador o como Accionista mayoritario frente a las demás empresas del Grupo, por lo que la sociedad matriz asume las mismas obligaciones fiduciarias del administrador y está sometido a las mismas sanciones. En Estados Unidos existe el principio de los deberes fiduciarios no solo para los Administradores sino también para los Accionistas.

Los deberes fiduciarios tienen su origen en el *Trust*, término que representa *Confianza*, toda vez que a los Administradores les ha sido encargada la dirección de la sociedad. Ahora bien, es por esa confianza que fue depositada en ellos y resultan exigibles unos deberes con la sociedad misma y con los accionistas, por otro lado, a los accionistas mayoritarios se les exige este tipo de deberes con los accionistas minoritarios en la

medida que en cabeza de los primeros están las decisiones al interior de la sociedad, las cuales deben responder al interés de la sociedad y no al de sus intereses particulares.

Respecto a los deberes fiduciarios “(...) *generalmente es considerada como fiduciario en lo que concierne a los otros accionistas y a sus acreedores, y está obligada al ejercicio de la máxima buena fe (...)*”<sup>99</sup>.

Es así como la jurisprudencia ha establecido que la Matriz no puede operar la compañía en beneficio propio, sino que la compañía controlada debe ser operada en beneficio del Grupo y además para la jurisprudencia norteamericana los contratos celebrados entre las subordinadas con la matriz tiene plena validez siempre que no hayan sido producto de la mala fe o el fraude.

Ahora en el tema de la responsabilidad del Grupo frente a terceros resulta fundamental estudiar tres tipos de responsabilidad, primero la *Responsabilidad Extracontractual, Contractual* y por *Productos Defectuosos*.

La responsabilidad extracontractual del Grupo Empresarial por daños causados a terceros ha sido objeto de un tratamiento bastante amplio por parte de la jurisprudencia norteamericana, toda vez que se ha extendido la responsabilidad por el hecho de una de las empresas del Grupo a las demás empresas y en especial a la matriz, es decir, aparentemente se esta obligando a reparar a una persona distinta de la que ha causado el daño, sin embargo, debe tenerse en cuenta la responsabilidad que se puede generar por el hecho de una Gestión inepta o por permitir su desarrollo.

Si partimos de la base que el único obligado a reparar es el causante del daño, inferiríamos que solamente esta obligada a responder la *Corporation* causante del daño,

---

<sup>99</sup> **Fletcher, W.M.**, Cyclopedia..., Vol. 12 B 5762, pág. 89, con cita, en pág. 91, nota 8, de los fallos *Garret Vs. United Status*, 396, Fed 2nd., 489, *Vallery Vs. Denver & R.G.R. Co.*, Fed., 176, *Pennsylvania Canal Co. Vs. Brown*, 235, Fed., 669, *Hyams Vs. Calumet & H. Min. Co.*, 221, Fed., 529, y otros más antiguos, citado por **MANÓVIL, Rafael Mariano**. Ob.Cit. Pág. 817

en la medida que es ella, el único sujeto a la que puede imputársele desde el punto de vista objetivo y subjetivo la ocurrencia del perjuicio. En el mismo sentido, es bueno aclarar que la creación del Grupo no supone la existencia del nacimiento de una nueva persona jurídica, y menos aún la extinción de la personalidad jurídica de las empresas que forman parte del mismo, esto en la medida que pese a la Unidad que surge de la creación del Grupo Empresarial, las *corporations* que lo forman conservan su independencia jurídica propia<sup>100</sup>.

Son bastantes los casos en que la jurisprudencia norteamericana asentándose en la existencia de una *Unidad Económico-Empresarial*, extendió la responsabilidad por daños causados a terceros por una empresa de la Organización, al resto del Grupo. Como hemos indicado no parece coherente hacer uso de la *Teoría de la Unidad Económica* existente en el Grupo, para dar lugar a la responsabilidad por el hecho de otro, en la medida en que la integración económica-empresarial solo denota una unidad de propósito y de dirección en los negocios como lo llamaría la legislación colombiana y no una integración jurídica que indique la presencia de un único sujeto de derecho.

Son clásicos los fallos de la jurisprudencia norteamericana en materia de *Empresas de Taxímetros*<sup>101</sup>, las cuales prestaban sus servicios, con un mismo nombre comercial, con sistemas de llamada y despachos comunes. Estas empresas, se encontraban

---

<sup>100</sup> La Doctrina Nacional considera que las empresas pertenecientes al Grupo al conservar su identidad jurídica, deberían conservar también una identidad a la hora de responder por sus actos. En este sentido ver **CÓRDOBA ACOSTA, Pablo Andrés**. Ob.Cit. Pág. 138.

“(…) los Grupos se encuentran caracterizados por una ambivalencia consistente en *la independencia de quienes los conforman y la unidad empresarial resultante de la totalidad*, esto ultimo por la existencia de un interés común determinado por el sujeto de derecho que ejerce la dominación (...)”. Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera de texto.

<sup>101</sup> Casos *Robinson Vs. Chase Maintenance Corp., Teller Vs. Clear Service Corp.* y *Mull Vs. Colt Corp.* Citados por **MANÓVIL, Rafael Mariano**. Ob.Cit. Pág. 645

organizadas en pequeñas sociedades, propietarias de unos pocos vehículos, pero con idénticos accionistas, sin embargo los seguros que tenían en caso de accidentes de tránsito resultaban insuficientes, por lo que la jurisprudencia extendió la responsabilidad a todas las sociedades integrantes del Grupo, sobre la base de la integración económico-empresarial<sup>102</sup>.

Otro caso similar fue el caso *Glenn Vs. Wargner*, en el cual se reclamaban los daños sufridos por una persona que se alojaba en un Motel, perteneciente a una cadena de estos establecimientos, dividida en dos sociedades con idénticos accionistas, una de las cuales era la dueña de los moteles y la otra la que los operaba. La responsabilidad se extendió bajo el fundamento que:

“(...) la extensión de responsabilidad por las obligaciones de una corporación mas allá de los límites de su propia y separada entidad, es apropiada en aquellos casos en lo que un negocio o empresa económica esencialmente unitaria es, no obstante, conducido a través de varias corporación separadas.... La doctrina de la responsabilidad limitada no es en si misma carente de limitaciones y debe ser rechazada si permite la aislación interna de responsabilidad intentada por parte del propietario mediante la excesiva fragmentación de una única entidad de negocios en corporaciones separadas para frustrar los derechos del acreedor demandante. (...)”<sup>103</sup>. Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera de texto.

La Corte de Justicia Norteamericana consideró al Grupo como una *Unidad* jurídica obligada a responder, esto en la medida que a pesar de resaltar la independencia y separación de las sociedades del Grupo, termina considerándolo como un todo jurídicamente inseparable. Empero, la jurisprudencia norteamericana no parece haber compartido esta solución, por ejemplo en el caso *Walkovszky Vs. Carlton*, el Tribunal de Apelación de New York fallo en el siguiente sentido:

---

<sup>102</sup> **Ibidem**. Pág. 645

<sup>103</sup> Fallo citado por Engrácia Antunes, J., “Liability...”, Pág. 457, nota 233, citado a su vez por **Ibidem**. Pág. 646

“(...) una cosa es afirmar que una corporación es el fragmento de una combinación mas amplia que, en realidad, dirige el negocio... pero otra distinta es pretender que la corporación madre es una simulación de sus accionistas individuales que, en realidad, son los que explotan el negocio en su condición personal y para fines puramente personales mas que corporativos (...)”<sup>104</sup>. Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera de texto.

El profesor, Engrácia Antunes cita otra cantidad de fallos en los que se extendió la responsabilidad, incluso tratándose de sociedades extranjeras, lo que denota un principio de extensión de la responsabilidad con alcances extraterritoriales, como por ejemplo el caso *Mathes Vs. P.T. Nacional Utility Helicopters Ltd.*, en el que se demando por daños en un accidente causado por una subsidiaria en Indonesia de una compañía que tenía su cede en California, la cual fue también declarada responsable bajo el supuesto que era la cabeza del Grupo que manejaba un negocio uniforme. Otro ejemplo es el caso *Edwards Vs. Gula Mississippi Marine Co.*, en el cual se demando la indemnización de perjuicios por daños causados a cinco trabajadores de una subsidiaria iraní, en Texas sobre la base de que en este estado, existía una filial del Grupo<sup>105</sup>.

En materia de responsabilidad por productos, existen algunos casos en la jurisprudencia norteamericana que merecen ciertas consideraciones, como el de *Perry Vs. American Motors Corp.*, en el que se demando a la Matriz por automotores defectuosos que eran vendidos por las subsidiarias y el de *Vaughan Vs. Chrysler Co.*, en el que se dispuso condenar al fabricante de un camión, por ejemplo, había sido alterado sin su consentimiento ni intervención por la subsidiaria, se baso el fallo en la confianza de un consumidor en la reputación del Grupo:

“(...) la confianza de un consumidor en la integridad del fabricante no puede ser vencida por una estructura corporativa en la cual el consumidor no tiene interés ni conocimiento que su confianza en el producto ha sido legalmente desbaratada a

---

<sup>104</sup> Fallo citado por Engrácia Antunes, J., “Liability...”, Pág. 457, nota 233, citado a su vez por **Ibidem**.

<sup>105</sup> **Ibidem**. Pág. 647.



través de los misterios de tecnicismos y complicaciones empresarias totalmente ajenas a él (...)<sup>106</sup> Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera de texto.

En ambos fallos, los de Perry Vs. American. y el de Vaughan Vs. Chrysler, el fundamento para extender la responsabilidad, fue la existencia de una unidad, representada en el uso de una marca común, que creaba en el consumidor la conciencia de estar frente a una misma empresa, por lo que esa confianza del consumidor no podía ser desprotegida, así que se extendía a la matriz que era la misma fabricante. En el Sistema Continental Colombiano si se presentara un caso como estos, llegaríamos a la misma conclusión, es decir, la de extender la responsabilidad a la sociedad matriz, pero no por ser esta, ni con fundamento en la existencia de un Grupo Empresarial, sino por ser además de Controlante, Fabricante y permitir, bajo el fundamento del Estatuto del Consumidor, una demanda a los fabricantes, por Productos Defectuosos, mediante una acción directa<sup>107</sup>, así no exista entre el consumidor final y el fabricante ninguna relación contractual.

Existen algunos autores que comparten la extensión de la responsabilidad hecha por la jurisprudencia norteamericana, e incluso insiste en la ampliación del principio, como Engrácia Antunes quien propone que cuando *“la densidad, la complejidad y la opacidad*

---

<sup>106</sup> Ambos fallos citados por Engrácia Antunes, J., “Liability...”, Pág. 467, citado a su vez por *Ibidem*. Pág. 648

<sup>107</sup> Ver *Artículo 23 del Decreto 3466 de 1982.- Responsabilidad de los productores por la idoneidad y calidad de sus bienes y servicios.*

“(…) **ARTÍCULO 23.-** “(…) Respecto de los bienes y servicios cuya calidad e idoneidad haya sido registrada (...), *la responsabilidad de los productores se determinará de conformidad con los términos y condiciones señalados en el registro o licencia o en la disposición que haya oficializado la norma técnica* (...) *Tratándose de bienes importados serán solidariamente responsables el importador y el productor de dichos bienes;* (...)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto

*de la estructura de la adopción de decisiones grupales hace imposible a las víctimas determinar el papel jugado por los diversos componentes del Grupo*<sup>108</sup>.

En el campo de la responsabilidad contractual del Grupo, rige el principio que el contrato es ley para las partes, del cual se desprende que frente a un incumplimiento contractual surge una responsabilidad para la parte incumplida a favor de su contraparte. Sin embargo existen algunos casos en la jurisprudencia norteamericana que contradicen este principio.

Dentro de esos casos podemos citar el caso *Kleekamp Vs. Blas-Knox Co.*, donde un trabajador que había sido contratado para trabajar en una filial en Venezuela, afirmaba que la relación había sido con la corporación madre en Estados Unidos, toda vez que los papeles de la contratación tenían el membrete de la sociedad madre. Otro ejemplo es el caso *Fitz-Patrick Vs. Commonwealth Oil Co.*, en virtud del cual, el actor había obtenido una concesión petrolera en Haití, la que transfirió a la demandada contra el pago de una participación en las utilidades. El gobierno de Haití, para autorizar la transferencia, exigió la constitución de una filial en ese país, lo que así se hizo. El tema a resolver era si la sociedad madre americana seguía obligada por el contrato, lo cual fue resuelto afirmativamente porque la filial haitiana solamente servía de instrumento para la ejecución de la concesión cedida<sup>109</sup>.

En los casos citados se extendió la responsabilidad a sociedades del Grupo que no eran partes dentro del contrato inicialmente celebrado, sobre el supuesto de la existencia de un Grupo Empresarial, lo cual no tendría cabida a la luz del derecho civil colombiano, primero porque la responsabilidad contractual solamente surge cuando entre las partes haya existido un contrato previo, y además se desdibuja el concepto de Grupo, como quedo se indico al respecto de la responsabilidad extracontractual.

---

<sup>108</sup> ENGRÁCIA ANTUNES, J., “Liability...”, Pág. 467, citado a su vez por *Ibidem*. Pág. 649

<sup>109</sup> *Ibidem*. Pág. 728

## II. DICTAMEN JURISPRUDENCIAL ENTORNO A LOS GRUPOS EMPRESARIALES

Una vez analizado un marco general de los Grupos Empresariales tanto en el Sistema Anglosajón como el Continental, se hace de obligatorio referirse a las consecuencias prácticas de dicho tratamiento en ambos sistemas, toda vez que la jurisprudencia de cada uno de ellos ha dado un enfoque distinto a la hora de referirse a las controversias que suscita la existencia de un Grupo Empresarial.

Pues bien, como quedó anotado en el acápite anterior, el tema de la responsabilidad aparece como un factor fundamental que determina la creación de esta Organización, en la medida que el ente supone la limitación de ésta, sin embargo la fuente de controversia siempre ha sido la pretensión de extensión de la responsabilidad a la matriz, debido a que en cabeza de ésta se encuentra la dirección de todo el grupo, razón por la cual se hace imprescindible comprometer su responsabilidad. Desde esta óptica resulta interesante analizar algunos casos de la jurisprudencia, para determinar los parámetros dentro de los cuales es posible extender la responsabilidad.

Sobre el tema encontramos profundas diferencias entre los fallos del Sistema Anglosajón y los del Sistema Continental, como resulta ser el nuestro, empezando por la poca jurisprudencia sobre el tema en nuestro país, toda vez que hasta el momento, no existen sino dos casos que operan sobre algunos de estos temas de Grupos Empresariales, mientras que en los Estados Unidos es más rica la experiencia judicial, otro punto a destacar es que en ese Sistema la extensión de la responsabilidad ha suscitado mayores tropiezos, mientras que en Colombia la aplicación de la figura se ve restringida por una serie de factores que hacen mas rígida su aplicación por parte de los jueces, una peculiaridad que reflejan los fallos nacionales es que en ambos pronunciamientos la *ratio decidendi* de la controversia ha sido la Legitimación que detenta el liquidador de las compañías subordinadas para ejercer algunas acciones.

Con todo, a pesar de estas diferencias que resultan importantes, la que más relevancia tiene es la que trata el tema de la extensión de la responsabilidad, esto en la medida que en Colombia solo surge en situaciones de crisis empresarial, es decir cuando estamos frente a un procedimiento concursal, sin dar por descontado que puedan presentarse

otras hipótesis de responsabilidad como las que se han mencionado en la primera parte del escrito, por el contrario en el Sistema Anglosajón hay lugar a extensión de la responsabilidad a la matriz o al grupo empresarial en todos los casos cuando se den los presupuestos para ello, así el grupo no se encuentre incurso en una crisis empresarial o en la *Banckruptcy Act*.

A continuación trataremos los dos casos de la jurisprudencia Colombiana, estos son, **Industrial Hullera S.A Vs “Fabricato”, “Coltejer” y Cementos El Cairo y Compañía de Inversiones de la Flota Mercante S.A. y varios**. En igual medida, trataremos, algunos casos de la jurisprudencia Norteamericana y que fueron esbozados a lo largo de este escrito.

#### A. **Jurisprudencia en el Sistema Continental Colombiano**

El eje sobre el cual giran los dos fallos a los que a continuación haremos referencia, es el Parágrafo del Artículo 148 de la ley 222 de 1995, según el cual habrá lugar a una responsabilidad subsidiaria por parte de la matriz, cuando la subordinada haya caído en estado de insolvencia por causa de la matriz y se encuentre en imposibilidad de hacer frente a sus obligaciones con el patrimonio a liquidar.

Esta norma se inspiró en la necesidad de salvaguardar a los acreedores de la posibilidad que sus créditos fuesen satisfechos y así evitar que la creación de un Grupo Empresarial respondiera a maniobras tendentes a incurrir en *fraude a los acreedores*, con la constitución de una subsidiaria, carente de un patrimonio suficiente para hacer frente a las obligaciones.

En Colombia pese a la regulación del tema de los grupos empresariales que se hizo hasta 1995 con la expedición de la Ley 222, la jurisdicción ordinaria en la Corte Suprema de Justicia no registra un caso de esta índole sino hasta el año 2006 con el caso *Hullera Vs. Coltejer S.A. Fabricato y Cementos el Cairo*, el cual se ha convertido en el primer antecedente en materia de Grupos Empresariales.

##### **1. Industrial Hullera S.A Vs “Fabricato”, “Coltejer” y Cementos El Cairo.**

Para realizar un estudio del tratamiento que desde la perspectiva jurisdiccional se le da a los Grupos Empresariales, es menester tomar como referencia la sentencia que el 3 de Agosto de 2006 profirió la Honorable Corte Suprema de Justicia.

Para ello se efectuará primero una relación sucinta de los hechos que dieron lugar al litigio, para hacer luego una referencia a las decisiones de primera y segunda instancia con los argumentos que fueron esbozados para impugnar las decisiones y finalmente entorno de las consideraciones de la Corte plantear una posición crítica respecto al tema.

Las sociedades *Coltejer*, *Fabricato* y *Atos* por el objeto social que desarrollan son grandes consumidores de carbón, por esta razón les conviene asegurar el suministro periódico de este bien, junto con el control de precios del mismo, para lograr este objetivo, fue creada la Sociedad *Industrial Hullera S.A. (IH)* Las demandadas poseían el 96.76% del capital social de ésta y además ostentaban la posibilidad de elegir a los miembros de la Junta Directiva, que generalmente eran las mismas personas que con anterioridad habían participado en el nivel directivo en las sociedades demandantes. Bajo estos presupuestos y tal como obra en las pruebas aportadas en el expediente, *IH* estuvo continuamente produciendo el carbón que demandaba el ritmo de las operaciones de las controlantes, pero cuando la actora quiso explorar otros mercados para ampliar la venta del carbón, esta posibilidad fue proscrita por la casas matrices; pronto, *Coltejer* y *Fabricato* entraron en mora en el pago del precio del carbón adquirido a *IH*, lo que produjo que esta última tuviera que venderles el mineral a menor precio.

Para 1995 las pérdidas de *IH* eran de tal magnitud que la Junta Directiva optó por que las compañías matrices asumieran las pérdidas de venderles a ellas el carbón a precios menores de lo que realmente costaba producir dicho bien.<sup>110</sup> De igual forma y mediante las Resoluciones 0661-1333 y 1961-0892, tanto la Superintendencia de Sociedades como la de Valores declararon que tanto *Coltejer S.A.*, *Fabricato-Tejicondor S.A.* y *Cementos el Cairo*, eran matrices conjuntas de *IH*, como que la situación de control era limitada al tiempo comprendido entre el 20 de Junio de 1996 y el 4 de Noviembre de 1997. En el

---

<sup>110</sup> **Acta 586** de Diciembre 9 de 1965. Folio 000075

2001 se instaura demanda contra las matrices pretendiendo que se declare que la liquidación obligatoria en la que se encuentra *IH*, se ha ocasionado por la actividad de Coltejer S.A., Fabricato y Cementos el Cairo y por ello que se determine también que las demandadas deben responder subsidiariamente por las obligaciones de la parte actora.

La Instancia determinó que las demandadas efectivamente son responsables por el estado de liquidación obligatoria en el que se encuentra *IH* y en consecuencia se les condena a responder subsidiariamente por las obligaciones exigibles que comprendían el período del 20 de Junio de 1996 al 4 de Noviembre de 1997. Sin embargo, la parte actora interpuso Recurso de Apelación ante la sentencia mencionada, por considerar que aunque efectivamente hay una situación de control entre las partes en litigio, no existe dicha responsabilidad puesto que subsidiariamente la misma, no debe comprender únicamente el período que la Superintendencia de Sociedades y la de Valores consideran como época de la situación de control, puesto que esta situación es anterior al 20 de Junio de 1996 y se extiende con posterioridad al 4 de Noviembre se 1997.

En segunda instancia el Tribunal Superior de Medellín en providencia del 13 de Octubre de 2004 revoca la sentencia de primera, afirmando que el liquidador *carecía de legitimidad procesal* para presentar la demanda. De acuerdo con los apartes transcritos en la sentencia de la Corte Suprema, el Tribunal determinó que para aplicar el Artículo 148 parágrafo de la Ley 222 de 1995<sup>111</sup>, no interesa que se haya declarado o no la

---

<sup>111</sup> Ver **Artículo 148** de la Ley 2222 de 1995.

“(…) **ARTÍCULO. 148.- Acumulación Procesal PAR.**— Cuando la situación de concordato o de liquidación obligatoria haya sido producida por causa o con ocasión de las actuaciones que haya realizado la sociedad matriz o controlante en virtud de la subordinación y en interés de ésta o de cualquiera de sus subordinadas y en contra del beneficio de la sociedad en concordato, ***la matriz o controlante responderá en forma subsidiaria por las obligaciones de aquélla. Se presumirá*** que la sociedad se encuentra en esa situación concursal, por las actuaciones derivadas del control, ***a menos que la matriz o controlante o sus vinculadas, según el caso, demuestren que ésta fue ocasionada por una causa diferente.***

existencia de una situación de control, además hace énfasis en el carácter subsidiario de la responsabilidad, es decir que solo procedería en los casos en los que a la filial o subsidiaria se le haga imposible el cumplimiento de sus obligaciones, y si solo se cumplen los presupuestos del Artículo 148 –esto es que la sociedad esté en estado de insolvencia en virtud del accionar de la matriz-

Por otro lado considera que el Artículo 166 numeral 14<sup>112</sup> *no legitima* al liquidador para ejercer este tipo de acción pues a este solo corresponde ejercer acciones de responsabilidad a favor de la deudora no de los acreedores, así mismo, señala que para que se pretenda la declaratoria de responsabilidad de la controlante en el lapso de tiempo no cubierto entre el 20 de Junio de 1996 y el 4 de Noviembre de 1997 se debe invocar una acción de responsabilidad extracontractual.

Para la interposición del recurso de Casación el actor afirma que de los argumentos del Tribunal se puede concluir que éste considera que cuando una sociedad se encuentra en estado de liquidación, no hay lugar a una situación de control. Para combatir dicha afirmación el casacionista argumenta que la manifestación que emite la Superintendencia de Sociedades tiene carácter declarativo y no constitutivo, por ello con estos pronunciamientos no se desconoce que antes de esa declaración no se hayan configurado los presupuestos de existencia de un Grupo Empresarial, lo que tiene relevancia es que existía la situación de control. Además considera que el liquidador si está legitimado para enervar diferentes acciones, pues el Artículo 148 en su párrafo no limita tal posibilidad únicamente a los acreedores. Por esta razón, sostiene que el Tribunal en su fallo, ha quebrantado el Artículo 166 numeral 14 de la Ley 222 de 1995, pues esta

---

(...)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

<sup>112</sup> Ver **Artículo 166** de la Ley 2222 de 1995.

“(...) **ARTÍCULO. 166.-** *Funciones del Liquidador*(...)”

14. **Promover acciones** de responsabilidad civil o penal, **contra** los asociados, administradores, revisores fiscales y funcionarios de la entidad en liquidación obligatoria, y en general **contra cualquier persona a la cual pueda deducirse responsabilidad.** (...)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

norma faculta al liquidador para ejercer acciones de responsabilidad civil o penal contra cualquier persona responsable. Además para coadyuvar su proposición alega que ni siquiera las sociedades demandadas desconocieron la legitimación del liquidador.

Adicionalmente sostiene que dentro de las finalidades del liquidador está la de hacer efectivos los derechos de la concursada y las acciones necesarias para restablecer el patrimonio, desde esta óptica cabe la ampliación de la legitimación al liquidador. Finalmente, establece que se ha interpretado erróneamente el Artículo 2341 del Código Civil pues la acción de responsabilidad extracontractual no es útil para establecer la responsabilidad de la matriz frente a la subordinada en la época no cubierta por la declaración de la Superintendencia de Sociedades y de Valores, pues el precepto del Artículo 2341 por tener carácter de norma general se ve desplazado por una norma de contenido especial como lo es el Artículo 148 de la Ley 222 de 1995.

A pesar de la importancia del caso a resolver por parte de la Corte Suprema de Justicia, esta se pronuncia sobre un aspecto que tiene un carácter procesal, en la medida que hizo referencia a la carencia de legitimación del liquidador para iniciar esta acción. Desde esta perspectiva las razones de la Corte para no casar la sentencia fueron las enumeradas a continuación:

1. Si bien el Artículo 166 en su numeral 14 no limita a los acreedores ni restringe al liquidador para demandar a la sociedad matriz con el objeto de que ésta sea declarada responsable en forma subsidiaria de las obligaciones del ente controlado, no por ello se puede concluir que sin más el liquidador tiene la legitimación para iniciar este tipo de acciones.

2. El carácter o no declarativo que tenga el pronunciamiento de la Superintendencia de Sociedades no tiene relación alguna con el interés que puede alegar el liquidador, o por lo menos el recurrente no demuestra dicha relación de causalidad.

3. Tampoco se puede inferir de la orden que realizó la Superintendencia de Sociedades al liquidador para que realizara este proceso, que se estaba legitimando a este sujeto.



4. La principal obligación del liquidador es LIQUIDAR el patrimonio enajenando, los bienes y pagar con su producto los pasivos. Las acciones a las que hace referencia el Artículo 166 se deben entender desarrolladas en la posibilidad de iniciar acciones revocatorias y de simulación, no constituye la norma una herramienta para reintegrar el patrimonio del deudor ni para reclamar perjuicios derivados de las acciones u omisiones de terceros, señalando:

“ (...) El liquidador paga hasta donde puede, sin que esté obligado o facultado para salirse de las linderas liquidatorias y buscar quien otro puede pagar los créditos insolutos (...)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

Como lo anotábamos, los argumentos de la Corte van dirigidos a desvirtuar la legitimación del liquidador para utilizar el mecanismo de la demanda ante la jurisdicción ordinaria como medio para que se declare la responsabilidad de las sociedades matrices, pues carece de tal facultad; no apuntan las consideraciones del ente, a esbozar siquiera de manera general temas relacionados con los Grupos Empresariales, aplicación al caso concreto de los preceptos de la Ley 222 de 1995, ni el tema de la responsabilidad subsidiaria de la sociedad controlante consagrado en el párrafo del Artículo 148 de la misma norma, para finalmente de manera escueta hacer referencia a la importancia de los grupos empresariales y de los motivos que dieron lugar a la expedición de la Ley 222

Esta decisión de la Corte ha sido objeto de discusión toda vez que considera al liquidador como persona no legitimada para reclamar la responsabilidad subsidiaria de la matriz. Posición que a la luz de varias disposiciones de la ley 222 contradictoria, en la medida en que como literalmente lo establece la misma ley, el liquidador es el representante legal de la entidad en liquidación, razón esta suficiente para tener la legitimación procesal para iniciar una acción de esta índole. Adicionalmente la ley 222 no establece en cabeza de quien esta la legitimación activa para ejercer la acción, por lo tanto donde la ley no ha distinguido no le corresponde al interprete distinguir.

## 2. Compañía de Inversiones de la Flota Mercante

El otro asunto tratado por la jurisprudencia Colombiana, es el caso de la *Compañía de Inversiones de la Flota Mercante (F.M.)*, en la Sentencia SU 1023 del 26 de Septiembre de 2001.

La *F.M.* se encontraba en estado de insolvencia, lo que generó un incumplimiento generalizado de sus obligaciones, incluyendo las acreencias pensionales; razón por la cual se instauran varias acciones de tutela por un grupo de pensionados, que consideraron vulnerados sus derechos a la seguridad social, a la vida, a la dignidad humana, a la integridad física y moral, a la igualdad ante la ley, al libre desarrollo de la personalidad, al mínimo vital y a la protección de las personas de la tercera edad, porque la demandada no les ha pagado sus mesadas pensionales.

Por otra parte, y bajo el escenario de la liquidación de la Compañía, la *Fiduciaria Petrolera S.A. (Fidupetrol)*, obrando como liquidadora de la *F.M.*, presentó escrito mediante el cual solicitó que se denegaran las tutelas interpuestas, partiendo del hecho de que la empresa se encontraba en liquidación obligatoria, lo que afirman equivale a un proceso judicial; como consecuencia de lo anterior, el liquidador se encontraba en la imposibilidad de disponer de los bienes de la sociedad en liquidación, hasta tanto no se obtuviera la debida autorización de la Superintendencia de Sociedades. En este punto la fiduciaria se preocupó por indicar que los socios son solidariamente responsables de las obligaciones pensionales de su sociedad que se encuentra en liquidación.

La actuación de la liquidadora resulta contradictoria, toda vez que, primero se opone a la concesión de la tutela a los pensionados y después ella misma interpone una acción de tutela actuando a nombre de los mismos pensionados, toda vez que consideró que estaban siendo vulnerados los derechos a la salud, a la vida y a la igualdad de los pensionados.

La *Federación Nacional de Cafeteros (FNC)* por ser el socio mayoritario de la *F.M.*, fue requerida dentro del proceso liquidatorio.

En criterio de *Fidupetrol*, la *FNC*, como administradora del Fondo Nacional del Café, es accionista y matriz de la *F.M.* y como tal responsable de que ésta no hubiera constituido

una caución para garantizar el cumplimiento de las obligaciones actuales o eventuales en materia de pensiones.

El Ministerio de Hacienda no participa en el proceso de liquidación obligatoria mencionado, pues éste no es accionista ni ejerce control sobre la *F.M.*, afirma que dentro del presupuesto nacional no se ha incluido dentro de los gastos este rubro, pues de acuerdo con el principio de legalidad del gasto, en el presupuesto solo puede incluirse los gastos que correspondan a los créditos judicialmente reconocidos y los que hayan sido decretados por la ley, así como el pago de las mesadas no corresponde a ninguno de los rubros previstos por la ley orgánica de presupuesto. Menciona además, que si bien el *Fondo Nacional del Café (FNLC)* tiene una participación mayoritaria en la *F.M.*, no significa que por dicha razón ésta se haya convertido en una entidad pública, descentralizada, ni que la Nación deba responder por ella.

La Superintendencia de Sociedades afirma refiriéndose a este punto que ante la configuración de una situación de control societario, reconocida por la controlante: *FNC*, *FNLC*, y ante la iliquidez e insuficiencia de activos para atender las obligaciones a cargo de la compañía en liquidación obligatoria, ésta entidad recomendó a la liquidadora que promoviera la acción destinada a hacer efectiva la presunción de responsabilidad de la matriz de que trata el parágrafo del Artículo 148 de la Ley 222 de 1995.

Nuestro punto de interés gira entorno a la posición que toma la Corte Constitucional en este fallo, en lo que se refiere a la determinación de responsabilidad de la subsidiaria por parte de la matriz en los eventos de insolvencia de las subordinadas. Al respecto la Corte indica:

“(…) 14. Existe, adicionalmente, la presunción legal de **responsabilidad subsidiaria de la entidad matriz** o controlante frente a las obligaciones que adquiera la sociedad subordinada. La norma contiene dos postulados de interés para la decisión que adopte la Corporación. De un lado, consagra la presunción legal según la cual **una sociedad se encuentra en situación concursal debido a las actuaciones derivadas del control por parte de la matriz** o controlante o sus vinculadas, y, de otro lado, como consecuencia de lo anterior, señala la

*responsabilidad subsidiaria de la entidad matriz frente a las obligaciones de la sociedad controlada.* (...)” Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

De igual forma, indica como supuestos del Artículo 148 de la Ley 222 Parágrafo, los siguientes: i. Que se debe tratar de un concordato o liquidación obligatoria; ii. Que debe haber una evidente pérdida del equilibrio patrimonial; iii. Que la causa de esta circunstancia esté constituida por actuaciones realizadas por la sociedad matriz, y además, iv Que esta situación sea producida como efecto de la subordinación.

Aclara, que la responsabilidad a la que nos referimos tiene un carácter estrictamente económico y directamente relacionado con las decisiones que la matriz ha tomado y que han producido una disminución o afectación en el patrimonio de la subordinada.

Partiendo de estas consideraciones, la Corte determina que la *FNC*, como administradora del *FNLC*, es la entidad matriz o controlante de la F.M, pues la propiedad accionaria de ésta fue adquirida por la *FNC*, con recursos del *FNLC*, lo cual generó que se tuviera una participación mayoritaria en la Junta Directiva de su subordinada. Bajo este entendido podemos considerar que se han configurado dos de las hipótesis de subordinación que consagra el Artículo 27 de la ley 222 de 1995<sup>113</sup>, por tanto, acreditada la relación entre la matriz y controlante, la Corte reitera que:

---

<sup>113</sup>Ver **Artículo 27** de la Ley 2222 de 1995. Incorporado en el **art. 261** del C. Co.

“(…) **ARTÍCULO 27.- Presunciones de Subordinación..** Será subordinada una sociedad cuando se encuentre en uno o más de los siguientes casos:

1. Cuando más del cincuenta por ciento **(50%)** del capital pertenezca a la matriz, directamente o por intermedio o con el concurso de sus subordinadas, o de las subordinadas de éstas. Para tal efecto no se computarán las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto.
2. Cuando la matriz y las subordinadas tengan conjunta o separadamente el derecho de **emitir los votos** constitutivos de la mayoría mínima decisoria en la junta de socios o en la asamblea, o tengan el número de votos necesario para elegir la mayoría de miembros de la junta directiva, si la hubiere.

“(…) no se trata de una responsabilidad principal sino subsidiaria, esto es, la sociedad matriz no está obligada al pago de las acreencias sino bajo el supuesto de que aquellas no puedan ser asumidas por la subordinada, lo que, unido a la hipótesis legal de que las actuaciones provenientes de aquélla tienen lugar en virtud de la subordinación y en interés de la matriz o de otras subordinadas, apenas busca restablecer el equilibrio entre deudor y acreedores, impidiendo que éstos resulten defraudados. (…)”<sup>114</sup>Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

De acuerdo con lo anterior, la ausencia de recursos económicos y ante la incertidumbre acerca de la terminación del proceso liquidatorio, es necesario tomar medidas para garantizar a los pensionados el pago oportuno de sus mesadas, a través de la orden al liquidador correspondiente de pagar primero estas acreencias.

Pese a que la Corte en esta sentencia realizó un estudio del tema de responsabilidad subsidiaria de la matriz, finalmente y tal como ocurrió con el fallo de la Corte Suprema de Justicia, se centró única y exclusivamente en la legitimación que detentaba o no, el liquidador para ejercer la acción de tutela, actuando como agente oficioso de los pensionados, para concluir negando la acción de tutela, que:

“(…) *la acción de tutela* no está llamada a prosperar, en tanto *no es procedente* acudir a la agencia oficiosa con base en derechos de petición presentados por algunos miembros del grupo que se dice agenciar; además *la tutela no es el medio para declarar con carácter definitivo decisiones asignadas a otras autoridades judiciales, como lo es la declaración de solidaridad de la Nación o de la entidad*

---

3. Cuando la matriz, directamente o por intermedio o con el concurso de las subordinadas, en razón de un acto o negocio con la sociedad controlada o con sus socios, ejerza influencia dominante en las decisiones de los órganos de administración de la sociedad. (…)”  
Resaltado en negrilla, Cursiva y subrayado, por fuera de texto

<sup>114</sup> Corte Constitucional. Sentencia C-510 de 1997.

*matriz*, tampoco existe conflicto entre las decisiones administrativas de la Superintendencia de Sociedades y las decisiones de los jueces de tutela (...).Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

## B. Jurisprudencia en el Sistema Anglosajón Norteamericano

La jurisprudencia Norteamericana, a dado un tratamiento diferente al Grupo Empresarial, toda vez que los jueces nacionales han entendido al grupo como un conjunto de sociedades vinculadas por una relación de subordinación o situación de control S.C., además de la existencia de una U.P.D. entre ellas; desde esta óptica podemos inferir que para el juez colombiano lo importante son cada una de las sociedades que hacen parte del grupo, consideradas dentro de la organización empresarial, pero entendidas desde su individualidad jurídica y operacional.

Posición esta muy diferente a la mantenida por la jurisprudencia norteamericana desde el siglo XX, cuando se suscribió a la doctrina del “*Enterprise law*”, propuesta por Phillip Blumberg, según la cual el grupo es visto desde su dimensión económica, como un todo, como una unidad económico-empresarial, dejando de lado la visión del “*entity law*”, que se centraba en la consideración de cada una de las *corporations* del grupo, como sucede en nuestra legislación.

Así las cosas, la jurisprudencia norteamericana sobre Grupos Empresariales, no se ha limitado a los eventos de la crisis empresarial, sino que hay una gran cantidad de fallos que se refieren a la *Extensión de la Responsabilidad* incluso tratándose de situaciones de normalidad empresarial, son este tipo de casos los que resultaran de interés en nuestro y trabajo investigativo, pues en ese estado, observaremos, como la jurisprudencia norteamericana se ha mostrado más complaciente en el momento de trasladar efectos patrimoniales no solo a la matriz, sino a todas las *corporations* que hacen parte del grupo.

### 1. Walkovszky Vs. Carlton

Este es un caso por responsabilidad extracontractual del grupo, en el que se demandó a una de las *corporations* del grupo, la *Seon Cab Corporation*, para que reparase los daños causados a un peatón, el cual fue atropellado por un taxi de su propiedad. *Carlton* era el accionista mayoritario y el controlador de 10 empresas incluyendo la *Seon Cab Corporation*, cada una de las cuales era propietaria de dos taxis.

Este caso se constituyó en un precedente importante para numerosos fallos posteriores sobre hechos similares, en la medida que se había convertido, en una práctica común en los Estados Unidos, que las compañías de taxímetros formaran grupos empresariales, en los que hacían parte varias empresas con un capital social mínimo, verbi gratia, era común grupos empresariales de 100 *corporations*, donde cada una era propietaria de dos taxis, de modo que el patrimonio de la empresa, no era suficiente para hacer frente a los daños causados a un peatón.

Es así como el demandante decide solicitar al Tribunal de Apelación de New York el *Levantamiento del Velo Corporativo* a las *corporations* del grupo, por considerar que al constituir un grupo con tantas empresas y con tan poco capital, lo que se pretendía era abusar de la personalidad jurídica y defraudar a terceros, razón por la cual el demandante solicita que se *levante el velo* para que los accionistas de las *corporations*, que valga mencionar eran los mismos en todas las empresas, respondiesen personalmente por el daño causado.

El Tribunal decidió en efecto extender la responsabilidad, a todos los miembros del grupo, porque el seguro de accidentes de tránsito que tenía contratada la compañía *Seon Cab Corporation*, según la legislación imperante, no alcanzaba con su monto a cubrir el valor de la indemnización a que tenía derecho el peatón por los daños causados; de modo que el Tribunal fundamentándose en la existencia de un grupo empresarial, en el que todas las *corporations* funcionaban como una sola entidad dirigida por *Carlton*, por lo que todas las empresas del grupo resultaban obligadas a responder por los daños causados.

Sin embargo el Tribunal no accedió a la pretensión de la perforación del velo corporativo, toda vez que no encontró prueba alguna que demostrara que con la creación de las *corporations* se estaba abusando de la personalidad jurídica, en efecto el Tribunal de Apelación de New York sostuvo al respecto que:

“la ley permite la incorporación de un negocio para el mismo propósito de permitir a sus propietarios gozar de una responsabilidad limitada, sin embargo, **los jueces** desatenderán la forma corporativa, o **perforara el velo corporativo, siempre que sea necesario para prevenir fraude o para alcanzar la justicia.** No obstante para



perforar el velo corporativo *no es suficiente el hecho que el demandado dominante controlaba a entidad corporativa* (...) *La forma corporativa no puede ser desatendida* simplemente porque los activos de la corporación, junto con cobertura del seguro obligatorio de accidentes de tránsito, son escasos para reparar integralmente al demandante. (...)”

Según el Tribunal no había prueba dentro del proceso, que permitiera afirmar que Carlton desarrollaba el negocio de las compañías, para su beneficio individual o que existieran fondos personales que entraran y salieran de las corporations sin consideración alguna a las formalidades que la ley exige para tal efecto.

Este fallo resulta fundamental en nuestro estudio, sobre todo en lo que hace referencia a la *Teoría de la Perforación del Velo Corporativo* de las corporations del grupo, en la medida que al perforar el velo de una subsidiaria es posible llegar a la matriz para que sea esta quien responda, ya sea porque la matriz es una sociedad accionista dentro de la sociedad subsidiaria o porque es una persona natural como en este caso, donde la matriz de este Grupo Empresarial era una persona natural, de apellido Carlton.

## 2. Gardemal Vs. Westin Hotel Co<sup>115</sup>

En un hotel de propiedad de *Westin-Mexico* subsidiaria de *Westin Hotel Co*, falleció *John Gardemal*, huésped del hotel. Hecho que acaeció en una playa de dicho hotel ubicado en México y que había sido calificada como notoriamente insegura.

La pregunta que surge es si es la matriz obligada por agravio que comete una de sus subsidiarias?

Pues bien, en el caso se logró demostrar que existía una mezcla en las identidades de las dos corporations, de modo tal que se logró evidenciar la Unidad Económico-Empresarial (U.E.E.) que caracteriza al grupo empresarial en el derecho anglosajón. Como indicamos en el acápite anterior, la jurisprudencia ha identificado una serie de factores que permiten

---

<sup>115</sup> Disponible en: <http://users.wfu.edu>

denotar la existencia de la unidad económico-empresarial, varios de los cuales resultaron comprobados en el proceso, como por ejemplo los *Directorios Entrecruzados* en ambas compañías, el uso de *Marcas Comunes*, que la corporation matriz domina operaciones secundarias como algunas actividades financieras y políticas empresariales de la subordinada.

En palabras del Tribunal, las empresas no funcionaban como entidades separadas, sino que integraban sus recursos para alcanzar un propósito común del negocio, por lo que estamos en presencia de una relación de funcionamiento entre la "*Parent Company*"<sup>116</sup> y la "*Subsidiary Corporation*"<sup>117</sup>, es decir entre matriz y subordinada.

Sin embargo a pesar de la existencia del Grupo Empresarial y de la U.E.E. que se presentaba, no se extendió la responsabilidad a la matriz, pues esta no tubo injerencia en la causación del daño por parte de la subordinada, toda vez que el poder de control que ejercía la matriz era solo sobre actividades secundarias de tipo financiero y de políticas empresariales que no guiaban el funcionamiento de la subordinada.

---

<sup>116</sup> Parent: an entity or group that gives rise to or acquires another usu. subsidiary entity or group. Example: a *parent company*

*Specif:* a corporation that owns a required minimum percentage of the stock of another corporation. Tomado de: <http://lawcrawler.findlaw.com/>

**RAMIREZ, Antonio.** Ob. Cit Pág 392.

"(...) *Parent Company:* Empresa Matriz (...)" Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

<sup>117</sup> *Subsidiary:* a company having the majority of its stock owned by another company.

Note: The *parent company* of a *subsidiary* generally has the same policy-making powers as any majority owner and can do such things as appoint directors and hire officers. The subsidiary is controlled by the parent through these powers, and the parent may be held liable for the acts of the subsidiary if the subsidiary is found to be an instrumentality of the parent. Tomado de: <http://lawcrawler.findlaw.com/>

**RAMIREZ, Antonio.** Ob. Cit Pág 452.

"(...) *Subsidiary Corporation:* Empresa Subsidiaria (...)" Resaltado en Negrilla, Cursiva y Subrayado, por fuera del texto.

Este fallo resulta importante en la medida que permite vislumbrar con mayor claridad la posición de la jurisprudencia norteamericana en torno al grupo y a la responsabilidad, toda vez que la jurisprudencia no extiende la responsabilidad por el mero hecho de la existencia del Grupo, sino que es necesario que se evidencie la injerencia de la matriz en la causación del daño, de modo tal que a pesar que las empresas manejen sus recursos de forma integral para alcanzar un propósito común del negocio, cada corporación integrante del grupo se considera obligada por los actos en que incurra en la búsqueda de ese propósito común del negocio; por lo que la doctrina de la *U.E-E* y de la entidad unitaria es un remedio equitativo que se aplica solo cuando la forma corporativa se utiliza como parte de un dispositivo injusto para alcanzar un resultado no equitativo.

### 3. OTR Associates Vs. IBC Services

*IBC Services*, subsidiaria de la compañía *Intl Blimpie Corp*, arrendó un local en un centro comercial, pero dejó de cumplir con su obligación de pagar el canon de arrendamiento, razón por la cual fue sacada del local comercial. Posteriormente el centro comercial demandó a *Intl Blimpie Corp*, en su calidad de matriz al pago de los cánones dejados de pagar por la subsidiaria.

El Tribunal ordenó el levantamiento del velo societario, en la medida que evidenció la existencia de control, de fraude y de un daño a terceros. El Tribunal puso de presente la existencia del control o la dominación por parte de *Westin Hotel Co.* sobre *Westin-Mexico*, en la medida que determinó primero que la matriz ejercía un dominio tan influyente que la subordinada no tiene ninguna existencia separada de la matriz y en segundo término, que la subsidiaria es un mero instrumento para los negocios sociales de la matriz, en tercer lugar, que la subsidiaria realiza un servicio exclusivo para la matriz, finalmente, la matriz maneja todos los arriendos que negocia.

Sobre la existencia del fraude, el Tribunal afirmó que el contrato de arrendamiento había sido concluido sobre la creencia que se estaba negociando directamente con la matriz, y no con la subsidiaria, sin embargo las circunstancias en que se dio la negociación llevaron al

arrendador a pensar que estaba celebrando el contrato con *Intl Blimpie Corp*, porque los negociadores usaron los uniformes de Blimpie.

Efectivamente el Tribunal llegó a constatar que se había causado una lesión, en la medida que no se le pagaron los cánones de arrendamiento al arrendador, además se logró probar dentro del proceso, que Blimpie creó la subsidiaria para evitar responsabilidad. Razón por la cual el Tribunal con base en estos tres elementos decidió perforar el velo para llegar a convertir en responsable a la matriz por los daños causados y obligarla a responder.

Según el Tribunal cuando una *corporation* tiene acciones en otra, no con el fin de participar en los asuntos de la otra corporación, de una forma normal y lícita sino con el fin de controlarla para poder utilizar la compañía subsidiaria como su instrumento, se utiliza la forma corporativa como un escudo protector detrás de el cual abusan los que tienen el control de ella. En estos eventos es que se permite a los jueces perforar el velo corporativo de la subordinada, porque la matriz dominó tanto a la subsidiaria que esta no tenía ninguna existencia separada, sino que era simplemente una herramienta para los fines de la matriz. Además la matriz ha abusado usando a la subsidiaria para perpetrar un fraude o una injusticia.

#### 4. Craig v. Lake Asbestos<sup>118</sup>

**North American Asbestos Corporation** vendía una especie de fibra del asbesto en los Estados Unidos, algunos de sus productos lastimaron a los consumidores quienes empezaron a demandar a la compañía por los daños, y esta fue obligada a indemnizar a los perjudicados con su producto, pero con el tiempo la compañía, se disolvió en 1978.

Su único accionista era una corporación Británica, *Cape Industries*, quien era la que fabricaba la fibra del asbesto, la *North American Asbestos Corporation* era la distribuidora del producto en los Estados Unidos, después que esta última se disolviera, ninguna de las dos corporaciones tenía activos en los Estados Unidos.

---

<sup>118</sup> Disponible en: <http://users.wfu.edu>

Las demandas contra la subordinada en los Estados Unidos no podían hacerse cumplir contra la matriz en el Reino Unido, donde la ley sobre responsabilidad por productos defectuosos, es bastante protectora de los fabricantes del producto. Los demandantes solicitan al Tribunal la perforación del velo de la subordinada para poder obligar a la matriz a contribuir con la indemnización a las víctimas.

El Tribunal empezó por indicar cuales con los requisitos para ordenar la perforación del velo corporativo, según los principios del derecho norteamericano, para este efecto se indicaron como requisitos, tres: **1. El control de una corporation sobre otra.** **2. El control da lugar a un fraude o a una injusticia.** **3. El control es la causa próxima de lesión.**

De este modo el tribunal prosiguió al análisis de estos tres elementos dentro del caso concreto. Sobre el primer elemento, el Tribunal logro percatar la existencia de este requisito en la medida que la matriz, poseía el 67% de las acciones de la subsidiaria, lo que le permitía una influencia en las decisiones sociales de la empresa, lo cual también se lograba a través de la figura de los *directorios entrecruzados*, pues la mayoría de los miembros de las directivas de la subsidiaria, eran también directores en la matriz; por otro lado las finanzas, la estructura ejecutiva y las decisiones de adquisición de productos para ser distribuidos por parte de la subsidiaria son dirigidas por la matriz, situaciones estas, que a todas luces evidencian el control ejercido por la matriz en la subordinada que le impedía a esta última actuar con independencia y dirigir la actividad social bajo sus propias directrices.

Finalmente, el segundo elemento también llego a ser comprobado por el Tribunal, en la medida que las actuaciones de la matriz generaban un fraude a los terceros, toda vez que cuando la subordinada empezó a ser vencida en los juicios por responsabilidad por productos defectuosos, la matriz decidió liquidar la compañía para evitar seguir pagando altas indemnizaciones, sin dejar de perder la oportunidad de comercializar su producto en un mercado tan importante como lo es el de los Estados Unidos, pues continuo con la distribución de sus productos a través de otra compañía.

Como resultado de la actuación de la matriz, se dejó a los demandantes sin la posibilidad de ser reparados en los daños que les fueron causados con los productos fabricados por la matriz. Sin embargo y una vez comprobados los tres elementos, el Tribunal decidió ordenar el *Levantamiento del Velo Corporativo* y así poder hacer que la matriz se haga responsable de los daños que en última son consecuencia directa de su conducta, toda vez que es esta misma quien fabrica los productos.

## BIBLIOGRAFÍA

1. **BLUMBERG, Phillip I.** The Law of Corporate Groups Bankruptcy Law. Ed. Little, Brown and Company. Boston and Toronto. 1985.
2. **Código Civil.**
3. **Código de Comercio**
4. **CORDOBA ACOSTA, Pablo Andrés.** La Empresa en el Siglo XXI. El Gobierno de la Empresa de Grupo: Visión del Grupo Empresarial en la Perspectiva del Gobierno Corporativo. ("Corporate Governance") Ed. Universidad Externado de Colombia. 2005.
5. **Corte Constitucional. Sentencia C-524** de 1996.
6. **Corte Constitucional. Sentencia C-510** de 1997.
7. **Corte Constitucional *Sentencia C 1141*** de 2000.
8. **FERNÁNDEZ MARKAIDA, Idota.** Los Grupos de Sociedades como forma de organización empresarial, Cuadernos 11 Mercantiles, Editorial Edersa, España, Pág. 32, nota 9.
9. **GAVIRIA GUTIERREZ, Enrique.** Matrices y Subordinadas. Foro sobre el Nuevo Código de Comercio. Cámara de Comercio de Bogotá, Febrero 1996. Pág. 177 en Código de Comercio Comentado, Editorial Legis, 2004 Comentario Artículo 261.
10. **[http:// www.uncitral.org/uncitral/es](http://www.uncitral.org/uncitral/es).**
11. **<http://lawcrawler.findlaw.com/>**
12. **<http://es.wikipedia.org>**

- 13 <http://www.wordreference.com>
14. <http://library.findlaw.com/1999/Jan/1/241454.html>
15. <http://users.wfu.edu>
16. <http://www.salvador.edu.ar/lambo1.htm>.
17. <http://www.societario.com>
18. **MANOVIL, Rafael Mariano.** Grupos de Sociedades en el Derecho Comparado. Ed. Abeledo-Perrot. Buenos Aires.
19. **PEÑA NOSSA, Lisandro.** De los Contratos Mercantiles Nacionales e Internacionales. -Negocios del empresario- Ed. ECOE. Bogotá. 2006.
20. **PUELMA ACCORSI, Álvaro.** Sociedades, Tomo I, Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1996.
21. **RAMIREZ, Antonio.** Diccionario Jurídico Inglés-Español. Ed. Gestión 2000.com. Barcelona. 2003.
22. **REYES VILLAMIZAR, Francisco.** Derecho Societario en Estados Unidos, Introducción Comparada, Tercera Edición, Editorial Legis. Bogotá.
23. **Superintendencia de Sociedades.** Oficio 125-036406 del 31 de agosto de 2000.
24. **Superintendencia de Sociedades, Circular Externa 30,** noviembre 26 de 1997.
25. **Superintendencia de Sociedades Oficio 220-15430,** abril 13 de 1998.



**26. Superintendencia de Sociedades. Circular Externa 20**, de 4 de Noviembre de 1997.

**27. Superintendencia de Sociedades. Circular Externa 30** del 26 de noviembre de 1997.

**28. SWEENEY, John.** Nuevas Funciones para Grupos Empresariales en Latinoamérica. Center For Internacional Private Enterprise (CIPE). Building democratic institutions through market-oriented reform around the globe. En Rev. Economic Reform Today. Asociaciones empresariales: Construyendo la democracia. No. 2. 1995.

**29. VELÁSQUEZ CEBELLO, Francisco Javier.** El Contrato de Joint Venture, Editorial Santiago de Chile Jurídica Cono Sur, 1997.