

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

Estudio comparado de solución de controversias contractuales entre empresas de Colombia con
empresas de los países de México, Canadá y Estados Unidos

Luisa Fernanda Alvarez Blanco, Yerly Katherine Gómez Rincón

Proyecto de grado para optar por el título de Profesional en negocios internacionales

Tutor

Édgar Javier Gómez Parada

Ingeniero Químico

Maestría en Evaluación en Educación

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2016

Tabla de contenido

Introducción	6
1. Estudio comparado de solución de controversias contractuales entre empresas de Colombia con empresas de los países de México, Canadá y Estados Unidos	8
1.1. Justificación.....	8
1.2. Planteamiento del problema	8
1.3. Objetivos.....	10
1.3.1. Objetivo general.	10
1.3.2. Objetivos específicos.	10
1.4. Marco Referencial	11
1.5. Marco Teórico	15
1.5.1. Integración Económica.....	15
1.5.2. Arbitraje.....	19
1.6. Estado Del Arte	24
1.7. Marco Conceptual	32
1.7.1. Contratos Internacionales	32
2. Aspectos Metodológicos.....	39
2.1. Metodología	39
2.2. Método De Investigación	39

2.3. Técnicas De Recolección De Información	39
2.4. Técnicas Para El Procedimiento De La Información	40
3. Casos de controversias contractuales presentadas entre empresas colombianas con empresas de méxico, Canadá y Estados Unidos	41
3.1 Laudo arbitral del tribunal de arbitraje, cámara de comercio de bogotá, 30 de noviembre de 2000, a fin de dictar el laudo que finaliza en el proceso arbitral seguido de una parte por la Secretaría de Obras Públicas, Instituto de Desarrollo Urbano – IDU y de otra parte la Sociedad Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V. – ICA	41
3.2. Sentencia de la corte suprema de justicia, sala de casación civil, en la que se decide la solicitud de exequátur presentada por Petrotesting Colombia S.A. y Southeast Investment Corporation vs Ross Energy S.A.	57
3.3. Sentencia de la corte suprema de justicia, sala de casación civil, en la que se decide sobre la solicitud de exequátur presentada por la sociedad Drummond Ltd frente Ferrovías en liquidación y ferrocarriles nacionales de Colombia s. a. Fenoco.	65
4. Análisis de casos expuestos	73
5. Proceso de reconocimiento de los laudos arbitrales en Colombia	79
6. Procedimientos para la solución de controversias planteado en los tlc's de Colombia con México, Canadá y Estados Unidos	93
7. Conclusiones	112
Referencias bibliográficas	115

Listado de tablas

Tabla 1. Ventajas y desventajas que más se destacan del arbitraje frente a la vía judicial.....	23
Tabla2. Comparativo de los proceso arbitrales seguidos en los casos objeto de estudio.....	75
Tabla 3. Procedimiento para la solución de controversias establecido en los tratados.....	95

Introducción

En el afán de los países por mantener el continuo mejoramiento y crecimiento de sus economías, ha generado la necesidad de abrirse a los mercados internacionales, lo que sustenta la proliferación de los acuerdos comerciales o económicos, enmarcados en las diferentes tipologías de integración, siendo bilaterales, regionales o multilaterales, de acuerdo con los intereses de cada uno de los estados, lo que ha dado lugar a un proceso de transformación en las estructuras socioeconómicas, encaminadas hacia una creciente interdependencia de sus mercados y al desarrollo de los intercambios económicos.

A finales de los setenta, Colombia, fue uno de los países que a fin de garantizar el crecimiento económico, mejorar el nivel de vida de sus habitantes y hacerle frente al mundo globalizado de hoy, dio inicio a los primeros acercamientos con los países más próximos geográficamente y sus socios comerciales más importantes, pretendiendo llegar a un acuerdo que proporcionaran una disminución progresiva de las restricciones comerciales existentes. Esto dio paso a la suscripción del primer acuerdo de índole regional conformado en 1969 con los países andinos, siendo este el comienzo de los múltiples acuerdos con los que hoy en día contamos.

Para que las relaciones comerciales se consoliden y se den de la manera más idónea, es de suma importancia contemplar los mecanismos de solución de controversias como estrategia para resolver las diferencias que puedan presentarse en la ejecución de los acuerdos comerciales y de igual manera reforzar el cumplimiento de las obligaciones adquiridas. Es por esto que en este trabajo se contextualizan las diferentes tipologías de integración económica, el arbitraje como mecanismo alternativo de solución de conflictos en materia contractual y las diferentes convenciones internacionales que han facilitado el desarrollo de estos procesos.

Por lo anterior, en el desarrollo de esta investigación se describen y analizan tres casos de controversias presentadas por el incumplimiento de los contratos dados entre empresas colombianas, con empresas mexicanas, canadiense, y norte americanas, posteriormente se identifica el proceso de reconocimiento de los Laudos Arbitrales en Colombia, para finalmente referirnos al procedimiento adoptado en los textos finales de cada uno de los tratados de libre comercio que Colombia ha suscrito con México, Canadá y Estados Unidos.

Palabras Clave

Laudo Arbitral, Controversias Contractuales, Arbitramento y Reconocimiento de Laudos Arbitrales.

1. Estudio comparado de solución de controversias contractuales entre empresas de Colombia con empresas de los países de México, Canadá y Estados Unidos

1.1. Justificación

En el presente proyecto se pretende contemplar las alternativas para la solución de controversias empresariales que han sido estipuladas por Colombia en los acuerdos comerciales, los procedimientos a seguir cuando se presentan diferencias una vez se tiene TLC y determinar cuál fue el conducto seguido, en los conflictos presentados antes de haber suscrito tratado con países como México, Canadá y Estados Unidos.

Este estudio puede servir en el campo académico como aporte de análisis de la temática de contratación y arbitramento internacional y para el sector empresarial como herramienta de consulta del proceso a seguir en caso de presentarse diferencias comerciales con socios internacionales.

Al equipo investigador el desarrollo de este trabajo le permitirá conocer y profundizar en esta rama del derecho comercial internacional la cual tiene gran relación con los procesos comerciales que se desarrollan dentro del marco de los negocios internacionales.

1.2. Planteamiento del problema

(Allan Virginia, 2014) El arbitraje se ha constituido como uno de los medios principales para la solución de controversias en el ámbito del comercio internacional y más recientemente en la inversión extranjera, a razón de que este permite solucionar la diferencia ante un foro neutral, donde las partes se encuentran en igualdad de condiciones, otra de las razones que le da esta preferencia al arbitraje es la posibilidad de pactar la confidencialidad de la disputa y finalmente

la oportunidad de nombrar como árbitros a persona con conocimientos suficientes en el sector en el que se está desarrollando el conflicto. Como en todos los procesos, este también presenta inconformidades, especialmente las que se refieren a los costos y el tiempo que se demora el trámite desde que inicia hasta que se da el Laudo Arbitral.

De la misma forma la (Cámara de Comercio Internacional, 2015) indica que el arbitraje es un mecanismo que le ofrece a todos los usuarios un foro neutral, un sistema uniforme de ejecución y una flexibilidad procesal que le permite a las partes instaurar el procedimiento de acuerdo a sus necesidades. La cámara considera que si se asume el compromiso por parte de los abogados, los árbitros y los afectados para ejecutar eficientemente el arbitraje, se lograra alcanzar una solución de controversias eficaz en cuanto a costos y tiempo, de lo contrario estos dos aumentarían. Por lo tanto se da el caso de que los usuarios preguntan porque un puente puede ser construido entre uno y dos años y la determinación de la responsabilidad en el arbitraje por sus falencias pueda tardarse tres o cuatro años. La CCI demostró que en promedio:

- El 82 % de los costos de un arbitraje corresponden a costos incurridos por las partes, como honorarios y gastos de abogados, gastos relativos a las pruebas testimoniales y periciales y otros costos incurridos por las partes en el arbitraje;
- El 16 % de los costos corresponden a honorarios y gastos de los árbitros; y
- El 2 % de los costos corresponden a gastos administrativos de la CCI.

Por todo será que ¿es adecuada la forma como se solucionan las controversias contractuales internacionales por medio del arbitraje?, teniendo en cuentas los tiempos y la calidad de los procesos arbitrales.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general. Analizar los procedimientos que se llevan a cabo en la solución de controversias contractuales entre empresas de Colombia con México, Canadá y Estados Unidos a partir de estudios de casos.

1.3.2. Objetivos específicos.

- Describir casos de controversias contractuales presentados entre empresas colombianas con empresas de México, Canadá y Estados Unidos.
- Analizar la forma en que se desenvuelve el arbitraje y se llega a la solución de controversias contractuales presentadas en los casos de empresas de Colombia con México, Canadá y Estados Unidos.
- Describir el procedimiento que las empresas deben seguir para hacer el reconocimiento de un laudo arbitral en Colombia.
- Identificar el procedimiento para la solución de controversias planteado en los Tratados de Libre Comercio de Colombia con los países de México, Canadá y Estados Unidos

1.4. Marco Referencial

En los procesos de arbitramento se ven involucrados las empresas y los gobiernos, que respaldan a la estructura empresarial y productiva del país, de las relaciones comerciales dadas entre particulares y presidencias de distintos estados, suelen presentarse conflictos en el desarrollo del objeto del contrato, estas controversias generalmente son dirimidas por la justicia ordinaria, en las cámaras de comercio internacional o en tribunales arbitrales, estos en los casos referentes a particulares y en cuanto a los gobiernos tales incumplimientos se denuncian frente a la Organización Mundial de Comercio – OMC, que es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Las relaciones comerciales entre actores de distintos países son reguladas por convenciones internacionales que facilitan los procesos de solución de conflictos derivados de contratos de intercambio de bienes y servicios; entre ellas se resaltan las convenciones como la de Panamá, Nueva York, Washington, México y la de Viena.

La Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial Internacional, es la entidad que reúne los centros de arbitraje y conciliación de América latina, Estados Unidos, España y Portugal que tiene por objetivo sostener el sistema de conciliación y arbitraje para la solución de controversias en materia comercial que se puedan presentar entre sus países. En 1934, por la necesidad de solucionar las controversias de una manera más especializada y eficaz entre las empresas de toda la comunidad nace esta comisión con sede en Nueva York. Aquí se define el arbitraje como la mejor alternativa de solución de controversias en materia comercial nacional o internacional. A través de este método, cualquier persona natural o jurídica acoge su solución en un tribunal arbitral. Las soluciones a través del método del arbitraje son de manera definitiva dando como resultado una decisión llamada laudo arbitral.

En Latinoamérica empezó a funcionar en 1958, a través de las delegaciones o comités locales que mantenían listas permanentes de árbitros y desarrollaban programas educativos, para hombres de negocios, abogados y funcionarios gubernamentales. Finalmente en Colombia se aprobó por medio de la ley 44 de 1986 y su ratificación se dio el 18 de noviembre del mismo año.

Como consecuencia de la creciente del arbitraje internacional como medio para resolver las controversias comerciales internacionales, se procede a la creación de La Convención de Nueva York en 1958, que entro en vigor el 7 de junio de 1959, con el fin de establecer normas legislativas comunes para el reconocimiento de los acuerdos o pactos de arbitraje y el reconocimiento y ejecución de las sentencias de Laudos Arbitrales extranjeros y no nacionales. Las sentencias y Laudos Arbitrales fueron definidos por esta convención como aquellos que aunque sean firmados en un país donde se prevé su ejecución, son considerados extranjeros por la ley de dicho estado, puesto a que dentro del procedimiento estarán contemplados elementos o normas procesales de otro estado.

La finalidad de tal convención es evitar de cualquier manera la discriminación de las sentencias arbitrales, ya sean extranjeras o nacionales, obligando a los estados parte a reconocer en su jurisdicción dichas sentencias, para que sean ejecutadas de la misma manera que los nacionales. Colombia la firmo el 25 de septiembre de 1979, la cual fue aprobada por la ley 39 de 1990.

La Convención Interamericana sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales del 17 de marzo de 1994, a través de la quinta conferencia especializada interamericana sobre derecho internacional privado; Siguiendo el texto de la convención de Washington de 1965, Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones - convenio del CIADI,

Foro de Arbitraje y conciliación del Grupo del Banco Mundial. El CIADI es un organismo intergubernamental autónomo, este no arbitra ni concilia las diferentes disputas, ya que son ejercidas por las comisiones de conciliación y tribunales arbitrales. Por lo tanto la función de este se limita básicamente a las de la secretaria de apoyo a los tribunales de arbitraje.

En los últimos 40 años tal foro ha sido catalogado como el principal a nivel mundial para la resolución de controversias entre inversionistas y estados, lo que se debe a la universalidad de su sistema, la estructura jurídica propia y autónoma de la institución, tiene una jurisdicción limitada, es un sistema consensual, independencia de los órganos judiciales de los estados contratantes y su efectividad. La aprobación de esta por parte de Colombia se dio a través de la ley 267 del 29 de enero de 1996 y promulgado por el decreto 2783 de 1997.

En la quinta conferencia especializada Interamericana sobre Derecho Internacional privado se dio origen a la CIDIP-V (Convención Interamericana sobre Derecho aplicable a los contratos Internacionales) celebrada en la ciudad de México D.F en marzo de 1994. En esta se estableció un marco sobre las leyes que aplicarían en los contratos internacionales teniendo en cuenta como principal elemento a la autonomía de las partes de excluir su aplicación. Una de las facilidades que esta convención promueve es el contenido que se aplicara a nuevas modalidades de contratación como consecuencia del constante y cambiante comercio internacional. Por otro lado, esta convención reitera que un contrato se regirá por el derecho del Estado con el cual tenga vínculos más estrechos, cuando las partes no hubieren elegido el derecho aplicable o si su elección resulta ineficaz.

La CIDIP ha tenido un efecto importante en las legislaciones internas de los países de la región y en la jurisprudencia de sus tribunales. Gracias a su quinta conferencia se pudo

contemplar falencias en la aplicación del derecho internacional privado que exigieron una sexta conferencia en las que se dio desarrollo positivo de estos.

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra y Venta Internacionales de Mercaderías del 11 de abril del año 1980 también conocida como la Convención de Viena es de gran importancia para el comercio internacional ya que más de cincuenta países se rigen por el mismo conjunto de normas establecidas en esta convención sobre la regulación en los contratos internacionales. Entre las regulaciones más relevantes que se disponen en esta convención se encuentra las acciones que pueden interponerse en el caso de incumplimiento de alguna de las partes con respecto a sus obligaciones contractuales. Sin embargo, esta convención no contempla reglas relativas al conflicto de leyes, es decir, a través de sus reglas no se decide que normas resultan aplicables cuando existen varias normativas nacionales implicadas.

El objetivo de esta convención se basa en que no es necesario para países entre los que existe un conflicto en materia de contratos internacionales recurrir a legislaciones internas cuando se acogen al mismo conjunto de disposiciones de esta convención. Para su ejecución y cumplimiento la convención de Viena mantiene relación con instrumentos como los INCOTERMS, la convención sobre prescripción de la compra y venta internacional de mercaderías, la RUU (Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios y los principios de la UNIDROIT sobre los contratos mercantiles internacionales. En el caso Colombiano, esta convención fue ratificada a través de la ley 518 del 4 de agosto de 1999 acogiéndose a las tendencias del derecho internacional privado.

1.5. Marco Teórico

1.5.1. Integración Económica. De acuerdo con (Conesa R, 1982) la palabra integración, viene del latín “integratio” que en esta lengua quiere decir renovación, así mismo el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, lo define como acción y efecto de integrar o integrarse, constituirse las partes un todo, unirse a un grupo para formar parte de él. De igual manera para Arnaud (1996), citado por (Saavedra Sobrados, 2010) la integración económica se define "como un proceso, que abarca medidas destinadas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a distintos Estados nacionales". Mientras que, entiende (Saavedra Sobrados, 2010) a Arnau (1996) interpreta que integración es "el proceso o estado de cosas por el cual diferentes naciones deciden formar un grupo regional", asimismo agrega "La integración económica regional debe considerarse como una de las opciones de política de alcance de países en desarrollo para la ejecución de su estrategia de desarrollo económico. Sus beneficios y costos potenciales deben compararse con lo de otras opciones de política y en particular, con los de una estrategia orientada hacia la exportación.

Por otro lado en el marco de las relaciones internacionales, la integración económica es el proceso mediante el cual dos o más países generalmente con proximidad geográfica se comprometen entre sí a ir eliminando las barreras comerciales o arancelarias que permita un mayor flujo de bienes y servicios entre ellos y disminuya paulatinamente sus diferencias en la medida que avanza la integración. En el mundo globalizado de hoy, los países que carecen de participación en procesos de integración con otros países, tiene menos posibilidades de mejorar su capacidad competitiva en cuanto a comercio exterior, explotar su ventaja comparativa y aumentar la calidad de vida de sus habitantes. Los principales actores en el desarrollo de los proceso de integración son los estados soberanos, quienes lo emprenden de

forma voluntaria y deliberada, de acuerdo a la complejidad del caso al que se hace referencia el avance debe ser de gradual, donde las etapas son cada vez más profundas, inicialmente se tratan temas netamente económicos, pero lentamente y según la evolución de cada proceso y lo convenido por los estado, se adentran en otros temas como sociales, culturales y hasta políticos de cada uno de los países miembros.

La integración económica se puede explicar en 6 etapas según (Maesso Corral, 2011):

- Acuerdos Comerciales Preferenciales, en estos un país concede ciertas ventajas comerciales o arancelarias a un grupo de productos procedentes del país o grupo de países con el cual se firma el acuerdo. Estos son normalmente de carácter asimétrico, ya que no exigen reciprocidad y son usuales entre países que no tienen el mismo grado de desarrollo.
- Zona de Libre Comercio (ZLC), en esta etapa es un grupo de países el que elimina progresivamente los obstáculos comerciales arancelarios y no arancelarios, con el fin de permitir que los bienes y servicios de los demás países miembros circulen libremente entre ellos, pero mantienen el régimen comercial con terceros.
- Unión Aduanera (UA), a la altura de esta fase un grupo de países suprime los obstáculos comerciales entre ellos, dando paso a la libre circulación de bienes y servicios, y su característica más importante es la constitución de un arancel externo común convenido entre los miembros para ser aplicado a terceros

- El Mercado Único, en esta etapa se integran las cuatro libertades del comercio internacional que son la libre circulación de personas, servicios, capitales y mercancías y adicionalmente se inicia el establecimiento de organismos supranacionales.
- Una Unión Económica (UE), con esta se incluye un grado de armonización de las políticas económicas de los miembros, con el objetivo de reducir las diferencias internas entre los mismos.
- La Unión Monetaria (UM), Es el más alto grado de integración, debido a que se da la unificación total de las políticas económicas, monetarias, fiscales y sociales, y se le reconoce personalidad jurídica a un ente supranacional que regirá a todos los estados.

La decisión de los estados en participar en procesos de integración se da por la motivación de aprovechar los beneficios que estos les proveen como un mejor aprovechamiento de los factores productivos con la formación de una economía a escala, lo que se refleja en la expansión industrial, estimular la competencia justa, lo que motiva al productor local para incorporar a sus productos valores agregados, mejorar los procesos productivos y la calidad para mantenerse en el mercado interno e ingresar al mercado internacional, gracias a lo acordado en el bloque o con el país o países miembros, se puede aumentar el nivel de vida de su habitantes y ofrecerles nuevas oportunidades. Es importante que los estados contemplen los contras que se derivan de la integración, como podría ser pérdida de la autonomía del país frente a otro, mayores costos arancelarios frente a terceros países y el aumento de las desigualdades de acuerdo al grado de desarrollo. Basado en (Maesso Corral, 2011).

Los tratados de libre comercio son acuerdos firmados entre dos o más, que buscan suprimir el pago de aranceles de importación de mercaderías y cualquier otra barrera no arancelaria que entorpezca en ingreso de productos entre los países miembros, crear disposiciones legales para regular las actividades de comercio de bienes y servicios entre los países, proteger los derechos de las personas naturales y jurídicas de los países respecto a las inversiones realizadas en los países firmantes del acuerdo y velar por el cumplimiento de los derechos y obligaciones pactados en el tratado, fijando el método de solución rápida para dirimir cualquier diferencia que pueda presentarse en el ejercicio del acuerdo. Estos se encuentran enmarcados dentro de los acuerdos comerciales regionales o bilaterales ya que responden a un bajo nivel de integración, a diferencia de otras formas de integración, en los TLC cada uno de los estados plantea el arancele que se aplicara a terceros países, mientras que la Unión Aduanera, el arancel externo es acordado e implantado por todo el bloque, lo que da lugar a una integración más profunda, de igual forma este tipo de acuerdo tampoco desarrolla integración en lo referente a temas de política monetaria, fiscal, política o el establecimiento de organismos supranacionales, este tipo de procesos son propios de la Unión Económica, Monetaria o Aduanera.

De otro lado los TLC están basados en el principio de transparencia, trato nacional y Nación más favorecida, lo que da paso a un compromiso que permite el fácil comercio de bienes y servicios, generalmente están regidos por las disposiciones de la OMC pero esto no significa que los países por mutuo acuerdo fijen reglas adicionales. Es importante resaltar que cuando hablamos de tratados de libre comercio no es lo mismo que cuando nos referimos a bloque económico, ya que el primero se enmarca en los acuerdos comerciales que se refiere a un entendimiento bilateral o multilateral entre estados, que buscan armonizar los intereses respectivos y aumentar los intercambios comerciales, tal y como se expresa en el párrafo

anterior, de estos se despliegan dos categorías, unos que son de integración internacional y otros que son de cooperación internacional, mientras que el segundo corresponde a una organización internacional que agrupa a un conjunto de países con el propósito de obtener beneficios mutuos en el comercio internacional y generalmente en materia económica.

1.5.2. Arbitraje. De acuerdo con lo establecido en la Ley 1563 de julio 12 de 2012, por medio de la cual se expide el Estatuto de Arbitraje Nacional e Internacional y se dictan otras disposiciones, del Congreso de la Republica de Colombia, el arbitraje es un mecanismo alternativo de solución de conflictos mediante el cual las partes defieren a árbitros la solución de una controversia relativa a asuntos de libre disposición o aquellos que la ley autorice. Este se rige por los principios y reglas de imparcialidad, idoneidad, celeridad, igualdad, oralidad, publicidad y contradicción. Se le denomina laudo arbitral, a la sentencia que profiere el tribunal de arbitraje, el cual puede ser en derecho, en equidad o técnico. En los tribunales en que intervenga una entidad pública o quien desempeñe funciones administrativas, si las controversias han surgido por causa o con ocasión de la celebración, desarrollo, ejecución, interpretación, terminación y liquidación de contratos estatales, incluyendo las consecuencias económicas de los actos administrativos expedidos en ejercicio de facultades excepcionales, el laudo deberá preferirse en derecho.

De igual manera la (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) OMPI, lo define como un procedimiento por el cual se somete una controversia, por acuerdo de las partes, a un árbitro o a un tribunal de varios árbitros que dicta una decisión sobre la controversia que es obligatoria para las partes. Al escoger el arbitraje, las partes optan por un procedimiento privado de solución de controversias en lugar de acudir ante los tribunales. Por otro lado la (Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial, 2013), propone que el arbitraje es el método alternativo

de solución de conflictos por excelencia en el ámbito comercial, constituyéndose para la comunidad nacional e internacional, en el mecanismo idóneo para resolver los conflictos que de estas actividades se deriven. A través de este mecanismo, una o más personas, natural(es) o jurídica(s) involucradas en un conflicto de carácter transigible, defieren su solución a un tribunal arbitral, el cual resolverá de manera definitiva el conflicto, profiriendo una decisión denominada laudo arbitral. El arbitraje será internacional cuando se encuentre enmarcado dentro de los criterios que cada legislación haya acogido para tal fin.

(Álvarez Villar, 2010), en su artículo “El arbitraje comercial como forma de dirimir conflictos extrajudiciales”, para la revista *Ámbito Jurídico*, expresa que la diferencia que existe con la mediación y la conciliación, es que en el arbitramento, el tercer interviniente es neutral e impone una solución vía Laudo Arbitral que tiene efectos en la sentencia judicial, y específicamente con la mediación la gran diferencia es que una parte no puede retirarse unilateralmente de un proceso de arbitral. A continuación se presentan las principales características de este mecanismo alternativo de solución de controversias:

- El Arbitraje es consensual: puesto que solamente se dará si ambas partes lo tienen acordado, especificando que en el caso de presentarse diferencias futuras derivadas del contrato, se incluye una cláusula de arbitraje en el mismo, y a diferencia de la mediación una parte no puede retirarse unilateralmente de un proceso arbitral.
- Las partes seleccionan al árbitro o árbitros: Estos tienen a opción se seleccionar conjuntamente a un árbitro único, o un tribunal compuesto por tres árbitros, cada una de las partes elige a uno de los árbitros y éstos a su vez determinan a un tercer árbitro que ejercerá las

funciones de árbitro presidente. Otra posibilidad es que el Centro proponga árbitros especializados en la materia en cuestión o nombre directamente a miembros del tribunal arbitral.

- El arbitraje es neutral: las partes pueden seleccionar árbitros de nacionalidad apropiada, pueden especificar el derecho aplicable, el idioma y el lugar en que se celebrará el arbitraje. Esto permite garantizar que ninguna de las partes goce de las ventajas derivadas de presentar el caso ante sus tribunales nacionales.

- El arbitraje es un procedimiento confidencial: tanto del arbitraje, como las divulgaciones realizadas durante dicho proceso y el laudo.

- La decisión del tribunal arbitral es definitiva y fácil de ejecutar: los Laudos internacionales son ejecutados por los tribunales nacionales en virtud de la Convención de Nueva York, que sólo permite denegar la ejecución del laudo en un número limitado de excepciones.

Ventajas y desventajas que más se destacan del arbitraje frente a la vía judicial

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Celeridad en la resolución del conflicto.	No existe la ejecución forzosa para el laudo arbitral.
Económico por la reducción de gastos y costes en comparación con la carestía de la vía judicial.	Existen materias que no pueden someterse a arbitraje.
Es una vía eficaz de resolución de controversias.	Exigencia de una alta dosis de consenso entre las partes.
Se desarrolla por la actuación de profesionales y expertos en la materia que sea objeto de arbitraje.	
Se satisfacen los intereses personales y económicos	
Se evitan litigios futuros.	

Fuente: Adaptado por los autores de (Álvarez Villar, 2010)

En el ejercicio de la relaciones comerciales internacionales, es normal que surjan diferencias que generen conflicto entre las partes y para dar solución a los mismos, se han venido creando organismos especializados que a través del arbitraje han desarrollado procesos eficiente y eficaces para dirimir tales controversias, es por ellos que el este es uno de los pilares fundamentales en el momento de hablar de Lex Mercatoria. Frente a la ineficacia de la normatividad local referente al comercio internacional, el arbitraje nace como una solución, donde prevalece la voluntad de las partes para la escogencia del derecho aplicable, la designación de árbitros, etc., eludiendo así la legislación nacional y enfocándose más en la aplicación de los usos y costumbres internacionalmente aceptados. Por lo tanto la gran diferencia entre el árbitro internacional y el nacional, es que este va directamente al contenido del contrato, teniendo en cuenta sus objetivos, las circunstancias particulares de ejecución y la voluntad de las partes correspondiente al derecho aplicable en caso de conflicto. (Cadena Afanador, 2006).

En el artículo de (Cadena Afanador, 2006) el origen de la Lex Mercatoria se remonta al siglo VII de nuestra Era y su desarrollo duro más de cuatro siglos, junto con el este se dio la creación de la Societas Mercatorum que estaba integrada por artesanos y comerciantes, quienes se fueron organizando en corporaciones y gremios, en sus inicios eran tratados clase de parias medievales, que con el paso del tiempo fue rompiendo los esquemas sociales y económicos y adquirieron mayor poder en la medida en que se desarrollaron las corporaciones que alcanzaron su mayor esplendor en los siglos XIII y XIV porque ya tenían órganos propios de dirección, autonomía normativa y jurisdicción especial para aplicarla. La Lex Mercatoria, Law Merchant o Derecho Mercantil medieval, se plasmó por escrito, luego se recogió en Estatutos Corporativos y estos a su vez se integraron en tratados interlocales e internacionales, este fue considerado como un derecho especial de producción autónoma, basado principalmente en la costumbre mercantil, las disposiciones del poder público y la armonización de los esfuerzos dados de los intercambios comerciales. Esta se caracterizó principalmente por ser cosmopolita, transnacional, consuetudinaria y clasista, el primero de estos se fundamentó en la flexibilidad, especialidad y autonomía. A mediados del siglo XVI se dio su descenso, con el fortalecimiento del Derecho Estatal del Estado moderno, el cual absorbió y prohibió la Lex Mercatoria transnacional, desde entonces no volvió a adquirir el auge y reconocimiento que tuvo durante la Edad Media.

Hasta hace poco han sido comparadas sus características con nuestra época y se habla de su probable resurgimiento, la nueva Lex Mercatoria, se da a partir del artículo 28-1 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Internacional Comercial, la cual establece “*Normas aplicables al fondo del litigio 1) El tribunal arbitral decidirá el litigio de conformidad con las normas de derecho elegidas por las partes como aplicables al fondo del litigio. Se entenderá que toda indicación del derecho u ordenamiento jurídico de un Estado determinado se refiere, a*

menos que se exprese lo contrario, al derecho sustantivo de ese Estado y no a sus normas de conflicto de leyes.” La naturaleza jurídica de esta se entiende como un conjunto histórico y actual de usos y prácticas comerciales consuetudinarias que mediante la aceptación coetánea de ciertas reglas de conducta por parte de los actores económicos internacionales, permite además de realizar diversas transacciones comerciales, resolver jurisdiccionalmente las controversias a través del arbitraje. Finalmente se define como el conjunto de principios, reglas, usos e instituciones de derecho mercantil y comercial principalmente, que posee una vocación para ser utilizado como un derecho de clase, informal e internacional y regulado jurisdiccionalmente por el arbitraje internacional. (Cadena Afanador, 2006).

Esta nueva Lex Mercatoria mana de la percepción común de los actores económicos internacionales de crear alternativas que no estén tan limitadas al Derecho Estatal, que es lento y poco práctico frente a la rápida dinámica del comercio internacional. Por tanto esta nueva Lex Mercatoria no es el regreso de la antigua, sino al contrario es una nueva con diverso contenido, alcance y características que la originan.

1.6. Estado Del Arte

Se han realizado diversos estudios sobre el tema reportados en la literatura. A continuación se describen brevemente algunos de relevancia con el contexto del proyecto.

El estudio realizado por (Insignares Cera, 2015), de la universidad del Norte, el cual tuvo como objetivo analizar el acceso a la justicia a partir del mecanismo de solución de controversias previsto en el TLC Colombia-Estados Unidos, en el análisis se tuvo en cuenta la temática a partir de la contextualización teórica para verificar la accesibilidad a la justicia con base en lo

construido en la doctrina, la jurisprudencia Colombiana y Estadounidense como también lo contemplado sobre el sistema de solución de controversias dentro de dicho acuerdo, relacionándolos en el campo de las microempresas. En un tratado de libre comercio. La justicia es primordial, por tanto su garantía se sustenta en la adopción de su propio sistema de solución de controversias con el fin de acceder a dicha justicia a través de procesos que como resultado resuelvan los conflictos por incumplimiento.

Según el estudio, en la realidad el acceso a la justicia mantiene distintos puntos de vista: considerándolo un derecho fundamental, o simplemente un elemento material; en el caso Colombiano, la corte constitucional debe hacer un amplio énfasis en materia de acceso a la justicia por la vulnerabilidad frente al otro Estado, pues este derecho debe contemplar no solo elementos procesales sino garantizar la justicia en el campo real de un manera efectiva y transparente.

Como resultado de esto, la corte constitucional estableció interponer la acción de tutela como recurso para hacer valer este derecho, sin embargo, en el estudio la autora afirma que con la implementación de dicho sistema de solución de controversias se ven vulnerados dos aspectos: el primero es la igualdad material entre todas las personas, debido al débil acceso de particulares al sistema frente al tratamiento que se le dan a los inversionistas en el TLC y en segundo lugar, el debido proceso pues se violan principios esenciales, como la seguridad jurídica o la igualdad de oportunidades.

(Insignares Cera, 2015) Propone más protección a los microempresarios como agentes económicos por las múltiples consecuencias que se derivan del tratado, porque las condiciones de vulnerabilidad jurídica, no les permiten tener un acceso real al sistema, ya que sus peticiones ante dicho sistema se clasifican como “reclamaciones pequeñas”.

Un estudio sobre la solución de controversias en los acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados, realizado por (González, 2006) por medio de la división de comercio internacional e integración de la CEPAL en la ciudad de Santiago de Chile, encontró que los mecanismos de solución de controversias como medio para garantizar el compromiso adquirido, tiene elementos en común pero también se compone de características propias que a su vez influyen en su funcionamiento.

El objetivo de este estudio fue analizar el sistema de solución de controversias que tiene la Organización Mundial del Comercio y los mecanismos de solución de controversias incluidos en los acuerdos negociados por USA, la Unión Europea y Japón con países de América Latina y el Caribe para lograr determinar, las características propias, incentivos, objetivos y elementos, y así poder compararlos, evaluar su eficacia y conseguir conclusiones sobre su funcionamiento.

Se encontró un sistema de solución de controversias por parte de la OMC (antes GATT) que se ha venido renovado durante los últimos 50 años su funcionamiento, como consecuencia de los cambios en el comercio internacional que junto con la proliferación de los acuerdos bilaterales y multilaterales que existen hoy en día, se han propagado bastantes alternativas como mecanismos de solución de conflictos para países y agentes económicos haciendo énfasis en la gran diferencia que hay en esta área, comparándola con el comercio internacional de hace dos décadas. Gracias a la legalización que se le ha dado a estos procesos los países de América Latina quienes presentan una asimetría de poderes frente a los países desarrollados, el poder recurrir a una tercera instancia imparcial sobre la solución de conflicto, le da una mayor seguridad

Las principales diferencias que se presentan en los acuerdos multilaterales, bilaterales o regionales recaen sobre su naturaleza, lo que hace referencia a los principios generales,

procedimientos, costos y cumplimientos; con base en estas diferencias, la mejor opción para los países Latinoamericanos, la brinda los procedimientos que se llevan a cabo en el acuerdo multilateral de la OMC, comparándolo con los mecanismos adoptados entre estos países y Estados Unidos, La Unión Europea y Japón, desde lo conceptual. Desde la perspectiva estructural, algunos de los acuerdos bilaterales incluyen una legalización mucho más profunda en sus procesos de solución de controversias, un ejemplo de un nivel mayor de legalización se encuentra en el Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y Chile.

Por otro lado, en suscripciones como TLC Estado Unidos-Chile, TLC entre Estado Unidos-Centro América y Republica dominicana, TLC México – Unión Europea y Acuerdo de Asociación económica Japón-Chile, no se puede determinar el desarrollo de los procedimientos contemplados en estos, ya que ninguno ha sido activado; el NAFTA, es un acuerdo que lleva una trayectoria más larga, regulando una de las relaciones comerciales más intensa del mundo, compone esquemas de resolución mucho más avanzados. Lo que refleja que los mecanismos contemplados en los acuerdos multilaterales han sido activados muchas más veces, que los mecanismos bilaterales y demuestra la preferencia de los países hacia este.

(González, 2006) propone unas mejoras a los mecanismos de solución de controversias en acuerdo bilaterales, ya que estos se están incrementando y es necesario aumentar el nivel en aspectos como: la automaticidad en la designación de panelistas, el otorgamiento de carácter obligatorio a los informes de los paneles, el mejoramiento en las opciones para promover el cumplimiento, el fortalecimiento del apoyo por parte de los órganos encargados de administrar los sistemas, incrementar la transparencia y desarrollo de alternativas menos tradicionales, como procedimientos simplificados para reclamos de bajo valor o entre países pequeños.

Una de las opciones que propone, ante una respuesta negativa en el procedimiento de alguno de los acuerdos bilaterales, es restringir las opciones de elección del foro, para que la OMC prevalezca para que no solo se contemplen las disposiciones del acuerdo sino también las de la OMC, como lo aplica el Acuerdo de Asociación Económica Unión Europea-Chile; adicionalmente, el autor afirma que los países Latinoamericanos podrían consolidarse y hacer esfuerzos conjuntos para fortalecer el acceso a los mecanismos de solución de controversias, desarrollando las capacidades a nivel regional a través de capacitaciones e intercambios de experiencias de temas de fondo y aspectos prácticos sobre los procedimientos llevados a cabo en distintos casos, creando centros de estudio, proyectos regionales de asesoría legal, desarrollo de nuevas estrategias, alianzas para fortalecer la habilidad de negociar, entre otros.

(Biggs, 2003), realizó un estudio para la CEPAL, en relación con la solución de controversias sobre el comercio e inversiones internacionales en el que realiza un análisis sobre la importancia para los países Latinoamericanos con respecto a los principales mecanismos y las convenciones de solución de controversias de las que hacen parte, lo cual se ve reflejado en la manera como fluye el comercio internacional para cada caso y su desarrollo económico. La mayoría de países de la región aun no modernizan sus legislaciones internas y es fundamental que se adapten las diferentes convenciones internacionales para entablar un mismo idioma entre países en materia de solución de conflictos de los contratos internacionales.

Lo más importante de adherirse a una convención sobre solución de conflictos internacionales, mantenerse actualizados en cualquier cambio o resolución de los organismos internacionales e instaurarlas en la legislación interna, para de esta manera acceder con mayor facilidad a los cambios de estas convenciones, una alternativa propuesta por el autor, es reducir

el costes de consultorías extranjeras, capacitando y especializando constantemente a los profesionales que participan en estos casos.

Por último, el autor hace énfasis en la necesidad de modernizar las legislaciones nacionales, con el fin de que los arbitrajes comerciales internacionales se realicen dentro de países de la región y no en otros países como ocurre actualmente, pues la mayoría se dan en países desarrollados, dándole así más peso a la participación de los países Latinoamericanos.

(Roos, 2009), en su libro el arbitraje comercial internacional en Iberoamérica: panorama general, indica que el arbitraje comercial internacional ha sido acogido positivamente en Iberoamérica por brindar marcos legales modernos, que permiten mejores y más estructurados marcos legales en los contratos internacionales. Lo que no solo se trata de un reconocimiento de este mecanismo como el medio alternativo más favorable, sino de un fenómeno completo que ha permitido que en la última década se prefiera para dar solución a los casos de controversias contractuales que se presentan en Latinoamérica, tanto en el sector público como en el privado. Anteriormente en América Latina este no era muy acogido a causa de la falta de conocimiento de un marco legal regulatorio, por lo que sus beneficios no eran reconocidos. De igual manera, en el resto del mundo tampoco eran comunes las prácticas del arbitramento internacional, debido a que no se conocían sus fundamentos, orientaciones y principios, prácticamente no había un acogimiento por la falta de unificación.

Sin embargo, desde que Latinoamérica aumentó sus relaciones internacionales basada en el comercio internacional, principalmente con países desarrollados, surgió la necesidad de implementar las nuevas tendencias de los sistemas económicos y comerciales, que finalmente llevó al reconocimiento de las prácticas del arbitramento internacional. Gracias a la ratificación de tratados universales y regionales de arbitraje internacional en los países Latinoamericanos se

logró la imposición de las leyes pertinentes, para dar paso a este nuevo mecanismo de solución de conflictos. Al inicio de la adhesión a los convenios internacionales sobre arbitraje, existían múltiples obstáculos por parte de las legislaciones domésticas en cada Estado, que impedían incorporar una cultura arbitral, lo que generó pocos resultados y fracasos en la práctica de este mecanismo. Solo después de la gradual ratificación sobre la convención de reconocimiento y ejecución de Laudos Arbitrales extranjeros de 1958 (convención de New York) y de la convención Interamericana sobre arbitraje Internacional de 1975 (convención de Panamá), fue que se reconoció en algunos países latinoamericanos la ejecución de estos Laudos como una manera mucho más eficaz y mejorada de dar una solución apropiada y equilibrada a los conflictos que se pudieran presentar en negociaciones internacionales.

Las consecuencias de la ratificación de las diferentes convenciones o tratados sobre arbitramento internacional han sido favorables para el relacionamiento entre Estados. Después de la adhesión a dichos convenios o tratados se ha generado un aumento en cuanto a la ratificación de acuerdos comerciales entre países, no solo en materia de beneficios para importadores y exportadores, sino que también se dio la proliferación de tratados bilaterales y multilaterales sobre inversión extranjera. Este incremento es el resultado de la generación de confianza con los Estados que dentro del marco regulatorio se han adherido al arbitramento internacional, ya que este da muchas más alternativas y herramientas para blindar la contratación internacional.

Adicionalmente de la ratificación de las distintas convenciones sobre arbitraje internacional y Laudos Arbitrales en Iberoamérica, también fue necesario reformar las leyes domésticas para permitir la correcta práctica de este mecanismo. Sin embargo, el conjunto de países adheridos ha venido trabajando en las reformas necesarias de sus leyes para modernizarse

en materia de arbitraje comercial internacional. Unos gobiernos más que otros tratan de siempre estar a la vanguardia en las leyes para hacer las adaptaciones pertinentes. México, es el país pionero en materia de arbitraje comercial Internacional en América Latina, por ejemplo, este constantemente hace modificaciones en su marco regulatorio a favor del variable comercio Internacional desde el año 1993. En el caso de Colombia, fue hasta 1998 cuando se aprobó el decreto No. 1818 de 7 de septiembre el cual contiene todas las normas aplicables en relación a la conciliación y el arbitraje. A pesar de que en países como Argentina y Uruguay la implementación de esta clase de normas a su legislación se han venido presentando como proyectos de ley, no se han sido posible llevar a cabo las modificaciones vigentes con respecto al arbitraje internacional.

A pesar de la adhesión de los países Iberoamericanos al mecanismo alternativo de solución de controversias más seguro, aún hoy en día no cuenta con la estructura necesaria y fortalecida en los marcos regulatorios para hacerlo efectivo. Por esta razón, estos países se enfrentan a grandes desafío futuros para adecuar sus jurisprudencias locales, de manera que se familiaricen más a los principios universales del arbitraje comercial internacional, pues en algunos casos los reconocimientos de algunos de ellos varían de Estado en Estado. En algunos de estos países, no se reconoce los efectos de la cláusula arbitral, lo obliga a recurrir a un mecanismo paralelo y posiblemente menos efectivo que este.

Otro de los grandes desafíos para los países Latinoamericanos es lograr que sean escogidos como posibles sedes de arbitrajes internacionales, debido a que la falta de procesos que se llevan a cabo en estos países impide el crecimiento del uso de este mecanismo. Sin embargo, para que esto se dé, se debe mejorar su imagen ante el mundo, ya que se cree que los

procesos arbitrales en estos países no son rápidos, ni flexibles y en muchos casos no se encuentra una solución, pues no existe la unificación de un criterio referente a los principios de arbitramento internacional. Por último, los Estados y las entidades privadas tienen la gran responsabilidad de buscar los métodos necesarios para incorporar la cultura del arbitraje en general en cada país, pues aunque en los últimos años su uso se ha incrementado, todavía no se acoplan completamente al total conocimiento sobre el mecanismo, debido a que no basta solo con la homologación de las leyes al arbitraje comercial internacional, sino también, a la excelente promoción de este mecanismo en centros nacionales de arbitraje, así como la capacitación de abogados locales en los países donde la práctica de este mecanismo es mucho más desarrollada y adicionalmente deben seguir siendo constantes las capacitaciones a empresarios mediante conferencias, seminarios, publicaciones en revistas especializadas locales u otras maneras para estar al tanto de las actualizaciones en materia de arbitraje internacional.

1.7. Marco Conceptual

1.7.1. Contratos Internacionales. De acuerdo con el texto de contratación internacional realizado por (Servicios Asociados a la Internacionalización, 2010), para la Escuela de Organización Industrial, se resalta que en las relaciones internacionales de cualquier tipo, resulta indispensable utilizar eficientemente el contrato internacional, como factor de garantía y de seguridad jurídica, estos son un instrumento de gestión de las operaciones, puesto que en este documento se sintetizan los derechos y obligaciones del importador y el exportador. La existencia de un instrumento, con libertad de forma, de carácter particular, firmado por las partes como fruto de la previa negociación, contribuirá a documentar la operación y a garantizar el buen fin de la transacción, en aras del normal cumplimiento de lo pactado por las partes contratantes.

Los principios generales del derecho son el fundamento de los contratos internacionales, aunque también existen cuatro principios rectores de los mismos que son:

- La autonomía de la voluntad de las partes.
- La buena fe contractual.
- El cumplimiento de lo pactado legalmente.
- La diligencia debida con arreglo a los usos y costumbre de cada sector.

El entorno jurídico internacional refiere que toda operación mercantil supone unas prestaciones que vinculan a dos o más personas que tiene residencia en diferentes estados y se encuentran sujetos a un ordenamiento extranjero, este entorno se determina por la pluralidad de leyes y culturas jurídicas, la multiplicidad de usos y costumbres, la variedad de fueros o jurisdicciones existentes y la diversidad de prácticas y usos comerciales.

El contrato internacional se define, como un acuerdo de voluntades con ánimo de lucro, pactado entre dos o más partes, con domicilio en distintos estados, en el que se obliga a un vendedor a entregar a un comprador, unos bienes o servicios, de la forma, al precio y en el lugar acordado por los mismos, de acuerdo con la legislación acogida por los contratantes o en concordancia con las normas del derecho internacional.

De igual manera, existen cuatro características que determinan estos contratos que son:

- Libre consentimiento prestado por una pluralidad de partes, personas físicas o jurídicas.
- Crear, modificar o extinguir una relación o negocio con causa u objeto lícito.
- Relación protegida por el derecho, al amparo de las leyes, usos, y costumbres que procedan en su caso.

- Su objetivo será la realización de una transacción internacional con carácter económico-patrimonial, existiendo ánimo de lucro en la reventa, y en el marco internacional del tráfico en masa, por medio de la nota de la habitualidad realizada entre comerciantes o empresarios. Lo contrario sería hacer intrusismo, y éste está penado por las leyes.

Existen diferentes tipos de contratos que son utilizados para hacer efectivas las relaciones comerciales internacionales de particulares con domicilio en estados distintos.

- Contrato de Compraventa Internacional: Esta es una de las modalidades contractuales más utilizadas en el comercio internacional, es un contrato consensual, oneroso y bilateral, que se encuentra regulado por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías, a continuación presenta el ámbito de aplicación tomado del texto de la convención:

“Artículo 1

1) La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o

b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

- 3) *A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.*

Artículo 2

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

- a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;*
- b) en subastas;*
- c) judiciales;*
- d) de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero;*
- e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;*
- f) de electricidad.*

Artículo 3

- 1) Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.*
- 2) La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.*

Artículo 4

La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanante de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular:

- a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;*
- b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.*

Artículo 5

La presente Convención no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías.

Artículo 6

Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos". (Naciones Unidas, 2010).

- Contrato de Agencia Comercial: también conocido como contrato de intermediación, en este una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra denominada empresario, principal, o mandante, de manera continuada, a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio, y a concluirlos por cuenta ajena, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

Se caracteriza porque se trata de un contrato consensual, bilateral, de naturaleza mercantil, el agente es autónomo e independiente, siendo libre en la organización de su trabajo y actividad

profesional, los servicios que presta son de promoción y comercialización, concluyendo contratos de venta en nombre y por cuenta del exportador, empresario, principal, o mandante, los servicios son prestados de manera continua y duradera, la contraprestación a su gestión de intermediación está retribuida generalmente por una comisión, el agente no responderá, salvo pacto en contrario, del riesgo y ventura de las operaciones de venta o de compra que realice por cuenta ajena y la formalización del contrato se hará por escrito, a instancia de cualquier parte que lo solicite, debiendo constar las modificaciones que, en su caso, se hubieran introducido por las partes. Este modelo de contrato es uno de los más utilizados por las empresas que se inician en el comercio exterior.

- Contrato de Distribución Internacional: Consiste en el acuerdo de poner a disposición de la clientela del distribuidor-importador, los bienes y servicios del fabricante-exportador, con rapidez, seguridad, y garantía, sin que la mayor o menor distancia del punto de origen a su destino pueda alterar la operación. Lo anterior debe hacerse en un período de tiempo y en un ámbito territorial, contractualmente delimitados. Por lo general, el distribuidor suele ser una compañía independiente o un comerciante individual que compra en firme mercancías en su sentido más amplio del término a un fabricante o proveedor, o a otro distribuidor para revenderlas a terceros. El fabricante-exportador podrá imponer al distribuidor-concesionario-importador una serie de condiciones como la prestación de servicios postventa, stock de garantía de piezas de repuesto, uso de marcas específicas o nombres comerciales, objetivos mínimos de compra, etc.

La distribución exclusiva en el derecho comunitario, para la comercialización de sus mercancías en un territorio contractualmente delimitado, existen básicamente tres modalidades de nombramiento:

- **Distribuidor exclusivo:** En este tipo de nombramiento el distribuidor tiene el derecho exclusivo a la comercialización y reventa de los bienes y servicios del fabricante circunscrito en tiempo y en espacio a lo pactado en el contrato. Para mantener esa situación de exclusividad se suele exigir al distribuidor unos objetivos mínimos de compra.
- **Distribuidor principal:** Un contrato de distribuidor principal, supone el otorgamiento de un derecho preferente, por tanto no exclusivo, para la comercialización y reventa de determinadas mercancías en el plazo y territorio asignado en el propio contrato otorgado por el fabricante.
- **Distribuidor autorizado:** La modalidad de distribuidor autorizado supone el otorgamiento de un derecho a competir directamente en análogas condiciones comerciales con otros distribuidores similares, en un mismo territorio, mediante descuentos o rápeles en los precios de los productos, en función del volumen de compra realizada.

2. Aspectos Metodológicos

2.1. Metodología

El tipo de metodología que se utilizó en el presente estudio es descriptiva analítica, ya que se hizo una descripción sobre los procedimientos seguidos para la solución de conflictos entre Colombia y México, USA y Canadá, con los cuales actualmente se tiene tratado de libre comercio, a fin de comprender como se han solucionado los conflictos a través de los años y cuál es el conducto a seguir una vez existe acuerdo comercial entre los países firmantes, por lo cual se realizara un estudio de casos presentados a lo largo de las relaciones comerciales entre los países mencionados anteriormente.

2.2. Método De Investigación

En este estudio el método de investigación que se utilizó, fue inductivo deductivo, que se deriva a partir de cada uno de los casos presentados entre Colombia y México, Canadá y Estados Unidos, con lo que se tienen relaciones comerciales, se busca identificar aspectos generales.

2.3. Técnicas De Recolección De Información

Las fuentes de investigación utilizadas para la investigación son secundarias, de documentos oficiales de los TLC's, Laudos Arbitrales de los casos presentados entre Colombia y Canadá, Estados Unidos y México y de documentos de la Cámara de Comercio Internacional, Procuraduría General de la Nación, Corte Constitucional, Convención de Viena, Convención de

Nueva York, Convención de Washington, Convención de México, Convención de Panamá, UNIDOIT, UNCITRAL, OMC.

2.4. Técnicas Para El Procedimiento De La Información

La información recolectada se analizó por categorías de acuerdo a los objetivos planteados en el proyecto, con el apoyo de matrices que facilitan la comprensión y comparación de la información.

3. Casos de controversias contractuales presentadas entre empresas colombianas con empresas de México, Canadá y Estados Unidos

En el presente capítulo se desarrolla un resumen detallado de los laudos y sentencias de cada uno de los casos objeto de estudio, donde se evidencia el proceso seguido por las empresas para dirimir la discrepancia dada entre ellos por el incumplimiento de cualquiera de las partes, en el contrato y como a través del mecanismo del arbitramento se da finalmente una solución.

3.1 Laudo arbitral del tribunal de arbitraje, cámara de comercio de Bogotá, 30 de noviembre de 2000, a fin de dictar el laudo que finaliza en el proceso arbitral seguido de una parte por la Secretaría de Obras Públicas, Instituto de Desarrollo Urbano – IDU y de otra parte la Sociedad Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V. – ICA

(Redacción de El País, 2015). El sector construcción en Colombia ha sido uno de los principales impulsores y motor del crecimiento de la economía del país, desde el comienzo del presente siglo. Durante el año 2014 tuvo un crecimiento del 9,9%, el doble de lo que crecieron los demás sectores que comprende la economía Colombiana. Este sector ha incrementado la inversión de diferentes firmas afianzando la economía y posesionándolo como el sector líder. De acuerdo con la tesis de grado de (Camacho Chahín Mario Andrés, 2002), este sector se ve obligado a subcontratar cuando se trata de la construcción de infraestructuras y obras públicas, ya que el Estado no tiene la capacidad para prestar estos servicios que hacen parte de su responsabilidad, por falta de recursos tanto financieros como técnicos. En la mayoría de obras surgen percances que conllevan a diferentes tipos de incumplimientos por parte de los proponentes, por lo que el Estado Colombiano debe protegerse y evitar poner en riesgo el interés común, así no sea este el que directamente lleven a cabo la realización de las obras. En estos casos, el instrumento más

importante a tener en cuenta es el contrato de concesión, contemplado en el Art.32, inciso 4°, de la Ley 80 de 1993, el cual define que “*Son contratos de concesión los que celebran las entidades estatales con el objeto de otorgar a una persona llamada concesionario la prestación, operación explotación, organización o gestión, total o parcial, de un servicio público, o la construcción, explotación o conservación total o parcial, de una obra o bien destinados al servicio o uso público, así como todas aquellas actividades necesarias para la adecuada prestación o funcionamiento de la obra o servicio por cuenta y riesgo del concesionario y bajo la vigilancia y control de la entidad concedente, a cambio de una remuneración que puede consistir en derechos, tarifas, tasas, valorización, o en la participación que se le otorgue en la explotación del bien, o en una suma periódica, única o porcentual y, en general, en cualquier otra modalidad de contraprestación que las partes acuerden.*”.

El tratado de libre comercio firmado entre Colombia, Venezuela y México el 4 de junio de 1994, el cual entró en vigencia el 1 de enero de 1995, se ratificó en Colombia mediante la Ley 172 del 20 de diciembre de 1994. Dicho tratado comercial se registró ante la Asociación Latinoamericana de Integración como acuerdo de complementación económica entre los tres países. Hoy en día el 97% de todos los aranceles que se manejan lograron una desgravación total del 0% entre Colombia y México, teniendo en cuenta que Venezuela de retiro del acuerdo desde mayo del 2006. Todos los sectores y productos fueron estudiados y analizados específicamente para su correspondiente desgravación o su exención total, el caso más relevante es el del sector agricultor. Lo anterior tomado de (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo).

Para la presentación de este caso, se hace indispensable referenciar lo que estipula el texto del tratado de libre comercio Colombia-México, dicho sector está definido dentro del texto final, en el Capítulo XII - Servicios Financieros, Artículo 12-01, como una inversión tratándose

de “*Contratos que conllevan la presencia en el territorio de otra parte de bienes de un inversionista tales como las concesiones, los contratos de construcción y los contratos de llave en mano o contratos en los que la contraprestación depende sustancialmente de la producción, de los ingresos o de las ganancias de una empresa*”. Por otro lado, en el Capítulo XV – Compras del Sector Público, Artículo 15-02 ámbito de aplicación y cobertura de las obligaciones, define el contrato de servicios de construcción como “Un contrato para la realización por cualquier medio de obra civil o edificación señalado en el apéndice al anexo 5 del artículo 15-02”. Siguiendo en el Capítulo anterior en el Artículo 15-08, indica:

“Especificaciones técnicas

- *Cada Parte se asegurará de que sus entidades no elaboren, adopten ni apliquen ninguna especificación técnica que tenga como propósito o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio.*

- *Cada Parte se asegurará de que, cuando proceda, cualquier especificación técnica que establezcan sus entidades:*
 1. *se defina en términos de criterios de funcionamiento en lugar de características de diseño o descriptivas; y*
 2. *se base en normas internacionales, reglamentaciones técnicas nacionales, normas nacionales reconocidas, o códigos de construcción.*

- *Cada Parte se asegurará de que las especificaciones técnicas que establezcan sus entidades no exijan ni hagan referencia a una determinada marca o nombre comercial, patente, diseño o tipo, origen específico o productor o proveedor, a menos de que no haya otra manera*

suficientemente precisa o comprensible de describir los requisitos de la compra y siempre que, en tales casos, se incluyan en las bases de licitación palabras como "o equivalente".

- *Cada Parte se asegurará de que sus entidades no soliciten ni acepten, en forma tal que tenga por efecto impedir la competencia, asesoramiento que pudiera utilizarse para preparar o para adoptar cualquier especificación técnica respecto de una compra determinada, proveniente de una persona que pueda tener interés comercial en esa compra.”* (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo).

Dentro de las partes intervinientes en este caso del sector de la construcción, se involucra, por una parte, al Instituto de Desarrollo Urbano - IDU reconocido como un establecimiento público descentralizado que cuenta con personería jurídica, patrimonio propio y autonomía administrativa, este ente empresarial Colombiano se ubica en la capital de Bogotá D.C., creado en 1972 mediante el acuerdo 19 del concejo de Bogotá, con la función principal de ejecutar obra viales y de espacio público para el desarrollo urbano de la capital. Las operaciones que lleva cabo la empresa con respecto a la gestión de la administración distrital se ha visto negativamente afectada por la falta de transparencia en los contratos que se asignan y la corrupción en los procesos de selección. Como consecuencia de esto, IDU ha diseñado programas especiales para mitigar esta problemática como el plan anticorrupción y atención al ciudadano y las matrices de riesgos de corrupción, los cuales son aplicados en sus procesos de contratación. (Instituto de Desarrollo Urbano IDU). De otra parte, se encuentra la Sociedad Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V. - ICA de origen Mexicano, con presencia en América Latina y Estados Unidos, la cual lleva 68 años dedicada a los retos de la construcción de grandes infraestructuras y la

potencialización de la ingeniería de su país. (Sociedad Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V. - ICA).

(Camará de Comercio de Bogotá, 2000) El Instituto de Desarrollo Urbano (IDU) de Bogotá D.C llevó a cabo el contrato 462, suscrito en el año 1997, con la Sociedad de Ingenieros Civiles Asociados S.A (ICA), con el objetivo de ejecutar las labores necesarias para la recuperación y mantenimiento de la malla vial de Bogotá D.C., este contrato fue modificado con un contrato adicional No. 1 en el que se establece:

“Cualquier divergencia que surja entre las partes con ocasión de la celebración, ejecución o liquidación de este contrato, que no sea posible solucionar amigablemente o para la cual este Contrato no prevea mecanismos de solución distintos, será dirimida por un Tribunal de Arbitramento de conformidad con las siguientes reglas:

- i. El Tribunal estará compuesto por tres árbitros designados de común acuerdo entre las partes. En el caso de que las partes no se pusieran de acuerdo, el nombramiento lo hará la Cámara de Comercio de Bogotá.*
- ii. El Tribunal funcionará en la ciudad de Santafé de Bogotá y los árbitros decidirán en Derecho.*
- iii. El Tribunal se regirá por lo previsto en esta Cláusula y por las disposiciones del Decreto 1818 de 1998 o por las normas que lo adicionen, modifiquen o reemplacen.*
- iv. En la medida en que las normas legales así lo exijan, las disputas relacionadas con la aplicación y los efectos de las cláusulas de caducidad, terminación unilateral e interpretación unilateral, no podrán ser sometidas a arbitramento.”*

IDU presentó demanda contra el ICA el 27 de octubre de 1998, solicitando la disposición de un tribunal arbitral, ante el centro de arbitraje y conciliación de la cámara de comercio de Bogotá, a causa de las diferencias presentadas entre las partes, por su lado ICA, contestó a demanda y propuso excepciones de mérito al mismo tiempo que presentó contrademanda. Ulterior ICA entregó pruebas adicionales en relación a la contrademanda y a su vez IDU presentó una reforma a la demanda original. A lo que ICA contestó y eventualmente también presentó una reforma de su contrademanda. Una vez estudiadas las modificaciones presentadas por cada una de las partes por el Tribunal, encontró que de tales modificaciones se derivaron aumentos significativos en el valor de las pretensiones, por lo que se dio lugar a sumas adicionales por concepto de honorarios de los árbitros y de la secretaria de acuerdo con lo establecido en el artículo 28 del Decreto 2279 de 1989 - *“Cuando por iniciativa de las partes, nuevas cuestiones aumentaren en forma apreciable el objeto del litigio, el tribunal podrá adicionar proporcionalmente la suma decretada para gastos y honorarios, y aplicará lo dispuesto para la fijación inicial. Efectuada la nueva consignación, el tribunal señalará fecha y hora para continuar la audiencia, si fuere el caso.”* (El Presidente de la República de Colombia, 1989).

El trámite inicial del proceso se llevó a cabo en el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá, en la que se adelantó una audiencia de conciliación, que fracasó ya que no se logró ningún acuerdo sobre las diferencias planteadas por las partes. Por lo tanto estas mismas decidieron nombrar como árbitros en su proceso a los doctores Antonio José de Irisarri Restrepo, Jorge Suescún Melo y Carlos Gustavo Arrieta Padilla, quienes aceptaron los cargos y previas las citaciones de rigor instalaron el Tribunal el día 21 de mayo de 1999.

Hasta el 30 de junio de 1999, que el tribunal asumió su cargo para estudiar y decidir sobre los casos presentados y finalmente el 16 de septiembre de 1999 tal Tribunal se declaró competente y decretó las pruebas del proceso. *“Como ya se expresó, por medio de auto durante la primera audiencia de trámite fueron decretadas las pruebas que entonces consideró pertinentes el Tribunal, las cuales fueron practicadas y tenidas en cuenta así:*

Pruebas documentales. *En su valor legal se tuvieron como pruebas los documentos aportados por las partes con la demanda, su reforma, con la contestación de la demanda, con el escrito que describió el traslado de la reforma de la demanda, con la demanda de reconvencción, con la contestación a la demanda de reconvencción y por último con el escrito de reforma a la demanda de reconvencción y su contestación.*

Prueba testimonial. *Compareció a rendir testimonio José Fernando Botero Calderón el día 7 de octubre de 1999, declaración que fue suspendida por solicitud de las partes y cuya continuación se recibió los días 12 de octubre de 1999 y 23 de noviembre del mismo año. Esta prueba fue solicitada por la apoderada de la parte convocante.*

En cuanto a los testimonios solicitados por el apoderado de la parte convocada comparecieron a rendir declaración John Karakatsianis el día 17 de septiembre de 1999 y Ricardo Pulido, quien rindió su declaración el día 25 de octubre de 1999.

Prueba pericial. *Los apoderados de las partes solicitaron que se decretaran tres (3) dictámenes periciales así:*

- *Uno rendido por peritos expertos contables que estuvieran en capacidad de revisar y conceptuar sobre la contabilidad de Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V. y de efectuar evaluaciones económicas, cálculos y análisis financieros;*
- *Otro rendido por peritos expertos en planeación y gerencia de proyectos;*
- *Y el último, rendido por peritos ingenieros civiles expertos en vías.*

Para cada uno de los dictámenes periciales el Tribunal, previa presentación de común acuerdo por las partes de las diferentes hojas de vida que podrían conformar los diferentes grupos de peritos, procedió a nombrarlos.

De los dictámenes periciales se corrió traslado a las partes, término durante el cual se objetó por parte del IDU, por error grave, el dictamen pericial presentado por los peritos ingenieros civiles expertos en vías, igualmente solicitó aclaraciones y complementaciones de los dictámenes periciales presentados por los peritos contadores y por los peritos expertos en Planeación y Gerencia de Proyectos.

Pruebas a las que renunciaron las partes. *En la audiencia de decreto de pruebas las partes de común acuerdo desistieron de la práctica de las siguientes pruebas cuya práctica habían solicitado:*

- *La entrevista realizada a Andrés Camargo Ardila contenida en algunos apartes de los cassettes, con grabación en formato VHS, que se presentaron como prueba documental con la contestación de la demanda principal.*
- *Los testimonios de David Fernando Saenz, Carlos Iván Gutiérrez, Oscar Martínez y Otoniel Fernández.*
- *La inspección judicial a los frentes de trabajo, solicitada en la reforma a la demanda de reconvencción.*
- *Los testimonios de Fernando Gasca, Plinio Bustamante, Luis Guillermo Nieto Ramírez, Juan Manuel Suárez Díaz, Oscar Quevedo, Arnaldo Galasso y Arturo García Zetina.*
- *El interrogatorio de parte de Andrés Benton Zabala.*

Pruebas que se decretaron de oficio. En la audiencia de decreto de pruebas, a pesar de la manifestación de desistimiento del testimonio de Leonidas Narvaez Morales, el apoderado de la parte convocada consideró que era importante recibirlo por ser ilustrativo para el Tribunal, razón por la cual y en uso de las facultades que le confiere el artículo 179 del Código de Procedimiento Civil, la decretó de oficio.

El día 23 de noviembre de 1999 el Tribunal decretó de oficio la prueba de exhibición por parte del representante legal de la firma Constructora Norberto Odebrecht, de los estudios que hubiere realizado sobre el estado de las vías para participar en la licitación abierta para la rehabilitación de la malla vial, estudios a los cuales hizo referencia José Fernando Botero en su declaración.

Finalizada la instrucción del proceso el día 6 de junio del año 2000, se citó a las partes a la audiencia de conciliación para el día 31 de julio la cual se surtió debidamente y, ante el fracaso de la misma, los apoderados de las partes procedieron a presentar oralmente sus alegaciones finales y anexaron resúmenes de las mismas para que obren en el expediente.

Cerrado los períodos probatorios y escuchadas las alegaciones de las partes el Tribunal, haciendo uso de sus facultades oficiosas decretó en dos oportunidades la complementación de los dictámenes periciales rendidos por los peritos ingenieros expertos en vías y los contadores formulándoles para el efecto sendos cuestionarios. Recibidas las respuestas de los señores peritos se corrió traslado de ellas a ambas partes, término dentro del cual la parte convocante, formuló objeción por error grave a las respuestas dadas por los peritos expertos en vías.” Tomado textual del (Camará de Comercio de Bogotá, 2000).

En su demanda el reclamante, asegura que el ICA incumplió en varios de los contratos de las obras en las que trabajan en Bogotá. Sin embargo, ICA en su contrademanda citaba que las condiciones climática por ser temporada de lluvias en la ciudad, inconvenientes con las redes de servicios públicos, paros camioneros que impidieron que los insumos llegaran y demás problemas

habían incidido en los retrasos de las obras. En mérito de lo expuesto anteriormente el Tribunal de Arbitraje constituido para resolver las controversias presentadas entre las partes antes mencionadas por causa de la suscripción del contrato 462 de 1997, resuelve lo siguiente lo siguiente, tomado textual del texto del Laudo:

- *“Declarar que no prosperan las objeciones por error grave formuladas por la parte convocante contra el dictamen pericial, sus aclaraciones y complementaciones y las respuestas a las preguntas ordenadas de oficio por el Tribunal, rendido dentro del presente proceso por los ingenieros civiles expertos en vías doctores Oscar Mejía Vallejo y Luis Fernando Cano Gómez, por las razones expuestas al respecto en la parte motiva de este laudo.*
- *Declarar que la sociedad Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V. ICA- incurrió en las conductas que tipifican las causales de multas previstas en los numerales 23.1, 23.3 y 23.4 de la cláusula 23 del contrato N° 462 de 22 de septiembre de 1997, por las razones y en las cuantías que se señalaron en la parte motiva de esta decisión. En consecuencia, declárase que se han cumplido las condiciones suspensivas de que dependía la existencia y exigibilidad de la obligación de pagar las mencionadas multas, en los términos previstos en el contrato, todo ello de conformidad con lo expuesto en la parte motiva del presente laudo.*
- *Declarar que el valor de las multas que se han tipificado, asciende a la suma total de mil treinta y ocho millones novecientos setenta y nueve mil ochocientos cincuenta y cuatro pesos (\$ 1.038.979.854) discriminados así:*

1. *Por concepto de incumplimiento de los indicadores de rendimiento previstos en el contrato (numeral 23.1 de la cláusula 23) y correspondientes al segundo trimestre de ejecución contractual, la suma de ochocientos cuarenta y cinco millones cuatrocientos sesenta y ocho mil treinta y dos pesos (\$ 845.468.032);*
 2. *Por concepto de incumplimiento de la obligación de hacer mantenimiento rutinario (numeral 23.3 de la cláusula 23), la suma de cincuenta y nueve millones setecientos ocho mil seiscientos cuarenta y dos pesos (\$ 59.708.642), y*
 3. *Por concepto de incumplimiento de las obligaciones derivadas del plan de manejo de tráfico, señalización y desvíos (numeral 23.4 de la cláusula 23), la suma de ciento treinta y tres millones ochocientos tres mil ciento ochenta pesos (\$ 133.803.180).*
- *Declarar que la corrección monetaria y los intereses moratorios sobre las multas a que se refiere la declaración anterior, liquidados de acuerdo con los criterios expresados en la parte motiva de este Laudo, ascienden a la suma de cuatrocientos treinta y seis millones ciento veintiocho mil cuatrocientos setenta y dos pesos (\$ 436.128.472).*
 - *Condenar a la sociedad Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V. a pagar a favor de Bogotá Distrito Capital (Secretaría de Obras Públicas, SOP, e Instituto de Desarrollo Urbano, IDU), el valor de las multas relacionadas en el punto tercero de la presente parte resolutive, junto con la corrección monetaria y los intereses moratorios señalados*

en el punto precedente, todo lo cual asciende a la cantidad de mil cuatrocientos setenta y cinco millones ciento ocho mil trescientos veintiséis pesos (\$ 1.475.108.326).

- *Declarar que el valor total de las multas impuestas que se han configurado por los incumplimientos, mencionadas en el punto Segundo de la presente parte resolutive, no excede el monto máximo estipulado para tal efecto en el contrato N° 462 de 22 de septiembre de 1997.*
- *Declarar que las cláusulas 10.2.1.1 y 10.2.1.2 que contienen los indicadores de rendimiento trimestrales en área y en inversión, pactados en el contrato N° 462 del 22 de septiembre de 1997, solamente le son exigibles a la sociedad Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V., en relación con los dos primeros trimestres de ejecución contractual y a cuya condena se refiere el punto Tercero de esta parte resolutive. En consecuencia, declárase que a partir del tercer trimestre de ejecución contractual, no le son exigibles a la citada sociedad los mencionados indicadores de rendimiento.*
- *Declarar que el Distrito Capital de Bogotá, Secretaría de Obras Públicas, SOP, y el Instituto de Desarrollo Urbano, IDU, son responsables, a título de indemnización, por los perjuicios causados a la sociedad Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V., derivados de hechos imprevistos e imprevisibles, no imputables a esta, que implicaron el rompimiento del equilibrio económico del contrato N° 462 de 22 de septiembre de 1997.*

- *Como consecuencia de la anterior declaración, condenase al Distrito Capital de Bogotá, Secretaría de Obras Públicas, SOP, y al Instituto de Desarrollo Urbano, IDU, a pagar a favor de la sociedad Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V., la suma de veintiún mil seiscientos un millones setecientos treinta y nueve mil doscientos cincuenta y seis pesos (\$ 21.601.739.256), discriminada de la siguiente manera:*
- *Por concepto de resarcimiento por los costos incurridos por el acontecimiento de circunstancias imprevistas e imprevisibles que hicieron imposible trabajar durante un total de 215.52 días, valorados como se explica en la parte motiva de este laudo, calculada a 30 de noviembre de 1998, la cantidad de veinte mil setecientos cincuenta y ocho millones setenta y cuatro mil quinientos ocho pesos (\$ 20.758.074.508);*
- *Por concepto de utilidades no percibidas durante el período comprendido entre los meses de enero y mayo de mil novecientos noventa y nueve (1999), valoradas como se explica en la parte motiva de este laudo, calculada a 30 de noviembre de 1998, la cantidad de ochocientos cuarenta y tres millones seiscientos sesenta y cuatro mil setecientos cuarenta y ocho pesos (\$ 843.664.748).*
- *Declarar que la actualización monetaria de las sumas a que se contrae la declaración anterior, liquidada de conformidad con los criterios expuestos en la parte motiva del presente Laudo, calculada hasta el 31 de octubre de 2000, asciende a la suma de cuatro mil ochenta y nueve millones novecientos noventa y un mil ochocientos treinta y dos pesos (\$ 4.089.991.832), la que deberá ser pagada a la sociedad Ingenieros Civiles*

Asociados S.A. de C.V., ICA, junto con las sumas a que se refiere el punto noveno anterior, lo cual arroja un gran total de veinticinco mil seiscientos noventa y un millones setecientos treinta y un mil ochenta y ocho pesos (\$ 25.691.731.088).

- *Decretase la compensación judicial de los derechos de crédito reconocidos y declarados en el presente laudo a favor de cada una de las partes. En consecuencia, el único monto a pagar, que estará a cargo del Distrito Capital de Bogotá, Secretaría de Obras Públicas, SOP, y el Instituto de Desarrollo Urbano, IDU, y a favor de la sociedad Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V., ICA, será la suma total de veinticuatro mil doscientos dieciséis millones seiscientos veintidós mil setecientos sesenta y dos pesos (\$ 24.216.622.762).*
- *Sin costas a cargo de ninguna de las partes.*
- *Deniéguense las restantes peticiones contenidas en la demanda, la reforma de la demanda, la demanda de reconvención y la reforma de esta última.*
- *Declárense parcialmente probadas las excepciones de imposibilidad de cumplimiento de las obligaciones contenidas en las cláusulas 10.2.1.1 y 10.2.1.2 del contrato N° 462 de 22 de septiembre de 1997 y de existencia de causales constitutivas de fuerza mayor que exoneran al contratista de su responsabilidad contractual, de conformidad con lo expuesto en la parte motiva de este laudo, y declárense no probadas las restantes*

excepciones de mérito propuestas por Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V., ICA, en los escritos de contestación de la demanda y de reforma de esta.

- *Con cargo al rubro de protocolización, registro y otros, protocolícese por el presidente el expediente en una notaría pública del Círculo de Bogotá, una vez ejecutoriado el presente laudo.*
- *Expídanse sendas copias auténticas del presente laudo con destino a la Procuraduría General de la Nación y a cada una de las partes.” (Camará de Comercio de Bogotá, 2000).*

Finalmente el fallo se acepta, aunque el IDU pudo haber optado por utilizar un recurso de anulación ante el Consejo de Estado pero en la audiencia su abogado aceptó la decisión final dispuestos a cumplir con la obligación impuesta por el laudo arbitral, mientras que la empresa mexicana, convoca a un segundo tribunal de arbitraje, en donde expone la mejor manera de dar terminación al contrato declarándose en imposibilidad técnica, moral y financiera para continuar con las obras. De cualquier forma el fallo no era apelable.

3.2. Sentencia de la corte suprema de justicia, sala de casación civil, en la que se decide la solicitud de exequátur presentada por Petrotesting Colombia S.A. y Southeast Investment Corporation vs Ross Energy S.A.

El sector petrolero y de gas natural en Colombia, es el principal motor de la economía, por encima del sector cafetero, por ser el producto número uno en exportaciones y un gran recaudador de regalías de las que dependen gran parte de las regiones colombianas. La infraestructura industrial más importante en exploración de petróleo se encuentra en Barrancabermeja y pertenece a Ecopetrol. Colombia está entre los 20 países con mayor producción de barriles diarios, superando el millón de barriles, lo que lo convierte en un país atractivo para la inversión extranjera, con infraestructura sólida que ofrece los bienes y servicios necesarios para la producción de los hidrocarburos.

Es importante reconocer que más del 30% de los pozos explorados en Colombia son productivos y exitosos, y cerca del 50% del territorio nacional no ha sido aún explorado pues existe la posibilidad de encontrar más de este recurso en campos como Cusiana, Cupiagua, caño limón, la cira-infantas y chuchupa Ballenas, lo que lo cataloga como un país con grandes reservas para el futuro, suelos ricos y abundantes en este recurso natural. Según, BP Statistical Review of World Energy 2015, referenciado por (Procolombia), Colombia es el tercer país productor de petróleo más grande de América del sur y centro América, superando países como Argentina, Ecuador, Perú y Chile. Las reservas en petróleo con las que cuenta Colombia se estiman un total de 47 billones de barriles y para los próximos 18 años se espera que dichas reservas se incrementan a través de la recuperación secundaria, los hallazgos de crudo pesado y con las mejoras en campos en donde la industrialización e infraestructura aún no es la adecuada para una explotación potencial.

La explotación del petróleo junto a la del gas en Colombia, lleva una trayectoria en la industria de 80 años aproximadamente, que como consecuencia, ha incrementado el desarrollo de mano de obra calificada y ha hecho que la economía se dinamice a través de los bienes y servicios que son suministrados en su mayoría por medio de las pequeñas, medianas y grandes empresas de toda Colombia. Lo anterior basado en la información presentada por (Procolombia).

A continuación hace la presentación de un resumen del caso, en el que se ven involucradas dos de las compañías que operan en este sector hidrocarburos en Colombia, la primera de ellas es Petrotesting Colombia S.A, la cual se ubica en la ciudad de Bogotá y su principal función son los servicios de explotación y producción del petróleo y el gas natural (International Finance Corporation) y la segunda es, SouthEast Investment Corporation, empresa privada, ubicada también en Bogota y fundada en el año 2001, dedicada a las mismas actividades en este país, se caracteriza porque genera mucho más ingresos que el promedio de empresas dedicadas a la extracción de crudo y gas natural siendo una pequeña. (Find the Company), en contra de Ross Energy, compañía canadiense fundada en 1992, dedicada a gestionar proyectos, supervisión y consultoría, especializada en perforación, terminación, optimización de la industria del petróleo y el gas natural que lleva a cabo la explotación de los mismos. (Ross Energy Services Ltd)

(CORTE SUPREMA DE JUSTICIA 27 de JULIO, 2011), sentencia mediante la cual se decide la solicitud de exequátur presentada Petrotesting Colombia S.A. y Southeast Investment Corporation, antes Rosneft America Inc, respecto del laudo proferido el 19 de junio de 2006 por árbitro único perteneciente al Centro Internacional de Disputas - C.I.D.R.- con sede en Nueva York, en el trámite que aquellas promovieron con citación de Holsan Oil S.A., hoy denominada

Ross Energy S.A. En febrero del 2005 las empresas demandantes radicaron el caso ante el centro de arbitraje internacional mencionado, basándose en una cláusula compromisoria que pactaron en un “*acuerdo de operaciones conjuntas*” (*joint operating agreement JOA*) suscrito por las partes el 28 de junio de 2001, en Moscú, “que tuvo por objeto “(...) establecer las normas ‘(...) que han de regular las obligaciones y derechos que tiene cada uno de los miembros, con los demás miembros y con el operador del contrato (...)’, en conexión con las obligaciones para el Consorcio derivadas del IPC”; expresándose así mismo que “(...) ese acuerdo (JOA) definió los ‘intereses accionarios (...)’ de las tres sociedades en mención, tanto en el Consorcio como en el IPC (‘Contrato de Producción Incremental’ con ECOPETROL de fecha 13 de junio de 2001 y que con anterioridad, las tres compañías, en consorcio, habían celebrado con la estatal petrolera, que fue objeto de valoración en dicho proceso arbitral)”. En esta misma se establece que toda controversia o disputa presentada entre las parte bajo el JOA o acuerdo, será llevada a decisión y arreglo final de un arbitramento la cual será vinculante para partes en concordancia con las reglas estipuladas por la Asociación Americana de Arbitraje (AAA), de igual manera se expresa que los procesos arbitrales serán llevados a cabo en la ciudad de Nueva York en inglés y que la traducción será costeadada por quien la solicite.

El 19 de junio de 2006 se expidió el laudo, en el cual se afirmó: “(i) que el demandado incumplió sus obligaciones bajo el JOA y el Acuerdo de Operador, de pagar sus solicitudes de efectivo y se convirtió en ‘(...) parte incumplida (...)’ cuando falló en hacer los pagos de solicitudes de efectivo números 9, 10 y 11. (ii) Los reclamantes pagaron su parte pro rata de la parte del demandado de las arriba mencionadas solicitudes de efectivo y se convirtieron en ‘(...) parte cumplida (...)’ bajo el JOA. (iii) El demandado ‘(...) falló en pagar a las reclamantes por sus pagos en las cantidades en incumplimiento (sic) en conexión con estas solicitudes de efectivo

(...)', y por ende el demandado fue requerido 25%, 50% y luego el 100% de su interés de participación restante en el Consorcio así como sus derechos bajo el IPC, como se dispone en los Sub-párrafos 10.2.5 y 10.4 del JOA. (iv) El demandado pre-aprobó la transferencia de su interés de participación a los reclamantes como se establece en el sub-párrafo 10.5 del JOA. (v) Al demandado se le ordena suscribir los instrumentos legales necesarios y tomar las acciones que sean necesarias para la transferencia del 100% de su interés de participación efectivo en las fechas reflejadas en las Resoluciones del Comité de Administración números 15, 16 y 18, con transferencia a los reclamantes a pro rata, basado en sus intereses accionarios relativos, tal y como se establece en el sub-párrafo 2.1 del JOA. (vi) El demandado debió haber transferido a los reclamantes de conformidad con las Resoluciones del Comité de Administración números 15, 16 y 18 y su falla constituye un incumplimiento material del JOA. (vii) Como resultado del incumplimiento del demandado del art. X del JOA, los reclamantes tienen el derecho de reclamar la transferencia de su interés de participación en la Corte, demandar por el embargo del interés de participación, ejecutar sus derechos bajo acuerdos de promesa, si los hubiere, y usar otros remedios legales o equitativos que los reclamantes consideren necesarios y apropiados, como se dispone en el sub-párrafo 10.6 del JOA. (viii) Los costos de arbitramento de los reclamantes se tasan contra el demandado, y a éste último se le ordena pagar por tal concepto la cantidad de US \$231.011.53 como '(...) honorarios legales del reclamante y gastos (...)', y otras expensas cuantificadas en US \$51.28271 que incluyen el importe de los servicios administrativos del ICDR y de los emolumentos del árbitro, debiendo asimismo pagar '(...) intereses simples (...)' sobre esas dos cantidades después de pasados 30 días a partir de la fecha de recepción del laudo y hasta que el pago total se verifique, liquidados a la tasa Libor de seis meses para dólares de los E.E.U.U más 1%".

“Se asevera que el proveimiento en cuestión corresponde, según el artículo 1° de la Ley 315 de 1996 y 3° del Decreto 1818 de 1998, a un “arbitraje internacional”, que para producir efectos en Colombia requiere de la autorización suplicada, debiéndose aplicar de manera preferente “la Convención de Nueva York sobre reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras, suscrita el 10 de junio de 1958, de la cual forma parte Colombia sin reservas y los E.E.U.U bajo las dos reservas, de reciprocidad y comercial previstas en el pág. 3° del art. 1° de la Convención, aprobada esta última en nuestro país por la L. 39 de 1990”. Tomado textual de (CORTE SUPREMA DE JUSTICIA 27 de JULIO, 2011).

Una vez admitida la demanda se notificó al Procurador Delegado en lo Civil, quien manifestó que el procedimiento seguido por la actora cumple todos los requisitos legales para su acogimiento, pero advirtió que *“(…) no existe constancia de que el laudo arbitral, se encuentre debidamente ejecutoriado, ni se acompañó copia de la legislación sobre el foro arbitral que allí se anuncia, solamente aparece al final de la misma providencia, certificación sobre la firma del laudo ante el ‘Notario Público en y para el Estado de Texas’, Estados Unidos de América, de lo cual podría inferirse el cumplimiento del requisito de la ejecutoria del Laudo Arbitral”.* Cuando la demandada tuvo conocimiento del trámite que se seguía, presento resistencia objetando que dicho laudo no satisface los presupuestos de los tratados internacionales y la legislación colombiana para ser homologado, indico que existe falsedad en la traducción oficial del convenio JOA.

La magistrada ponente expresa que el Código de Procedimiento Civil, en su artículo 693 señala: *“Las sentencias y otras providencias que revistan tal carácter, pronunciadas en un país extranjero en procesos contenciosos o de jurisdicción voluntaria, tendrán en Colombia la fuerza que les concedan los tratados existentes con ese país, y en su defecto la que allí se reconozca a*

las proferidas en Colombia”; es decir, que en esa materia se combinan el factor de la “reciprocidad diplomática” con el de la “legislativa”, de manera que como lo ha reiterado la jurisprudencia, “(...) en primer lugar se atiende a las estipulaciones de los tratados que tenga celebrados Colombia con el Estado de cuyos tribunales emane la sentencia que se pretende ejecutar en el país. Y en segundo lugar, a falta de derecho convencional, se acogen las normas de la respectiva ley extranjera para darle a la sentencia la misma fuerza concedida por esa ley a las proferidas en Colombia (...)”. Tomado textual de (CORTE SUPREMA DE JUSTICIA 27 de JULIO, 2011)

Así mismo atendiendo a la naturaleza jurídica de la providencia cuya homologación se demanda, aquí se *“impone tomar en cuenta la “Convención sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras”, adoptada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre “arbitramento comercial”, el 10 de junio de 1958, aprobada en Colombia mediante la Ley 39 de 1990, la cual también fue suscrita por los Estados Unidos de Norte América. Esta Corporación al aludir al contenido del citado estatuto internacional expuso, que uno de los efectos de la citada convención es el reconocimiento, por parte de cada uno de los Estados Contratantes, del acuerdo escrito ‘conforme al cual las partes se obligan a someter a arbitraje todas las diferencias o ciertas diferencias que hayan surgido o puedan surgir entre ellas respecto a una determinada relación jurídica, contractual o no contractual, concerniente a un asunto que pueda ser resuelto por arbitraje’ (artículo II). La susodicha convención determina, a su vez qué se entiende por ‘acuerdo escrito’ y en su propósito lo hace extensivo a una cláusula compromisoria, contenida en un contrato o compromiso, firmada por las partes, o vertida en un canje de cartas o telegramas (numeral 2, art. II). Consigna así en su artículo III, las repercusiones jurídicas pretendidas con su aplicación, consistentes en reconocer ‘la autoridad*

de la sentencia arbitral y conceder su ejecución ‘de conformidad con las normas de procedimiento vigentes en el territorio donde la sentencia sea invocada. Señala, a continuación los presupuestos especiales que debe cumplir la parte interesada en obtener su reconocimiento, exigiendo que, junto con la demanda, se aporte la sentencia arbitral y el acuerdo por escrito conforme al cual las partes se obligaron a someterse a arbitraje, ya sea en original o en copia debidamente autenticada y con su traducción oficial si no estuviesen en el idioma oficial del país en que se invoca la sentencia (art. III de la citada Convención). Agrega, además, la precitada convención las únicas causas que pueden dar lugar a la negación del reconocimiento de la sentencia arbitral, congregándolas en dos grupos, según provengan de la actividad desplegada por la parte afectada con la sentencia, al demostrar la falta de convenio o cláusula compromisoria o vicios de forma en la integración del tribunal de arbitramento; o, emanen de la decisión que en tal sentido profiera la autoridad competente del país donde se pide el reconocimiento’. Tomado textual de (CORTE SUPREMA DE JUSTICIA 27 de JULIO, 2011)

Posteriormente se emite sentencia ya que los reclamantes exigen a la justicia colombiana que homologue la decisión de árbitro internacional con el fin de hacer efectivo el cobro de los intereses de participación de Ross Energy S.A.; ante este hecho, el reclamado se opone, afirmando que el Laudo Arbitral no satisface los presupuestos de los tratados internacionales y la legislación colombiana para su homologación y que la traducción oficial contiene hechos falsos, de igual manera este también cuestionó la obligación de someterse a la ley colombiana, afirmó que su estado era de indefensión, que el reconocimiento de la sentencia es contrario al orden público colombiano.

En mérito de lo anterior la Sala de Casación Civil de la Corte Suprema de Justicia, resuelve:

- “Primero: Declarar no probada la tacha de falsedad y las defensas planteadas por la demandada.
- Segundo: Conceder el exequátur al laudo arbitral proferido el 19 de junio de 2006 por árbitro único perteneciente al Centro Internacional de Disputas – C.I.D.R.- con sede en Nueva Cork, para el caso n° 50168T0008205, promovido por Petrotesting Colombia S.A. y Southeast Investment Corporation, antes Rostneft America Inc, con citación Holsan Oil S.A., hoy denominada Ross Energy S.A.
- Tercero: Condenar en costas a la accionada y para que sean incluidas en la respectiva liquidación, se fija la suma de \$2’250.000 por concepto de agencias en derecho.

Lo anterior es válido en el momento que se verifica el cumplimiento de los requisitos necesarios para la homologación del laudo y cuando se verifica que la traducción aunque en algunas palabras no coincidían, no alteraba el sentido del fallo. Por otro lado, se afirma que no es obligación someterlo a ley colombiana porque no recae sobre el contrato con Ecopetrol sino sobre el JOA. La Corte también afirma que nunca hubo indefensión, pues al reclamante se le notificó dentro del tiempo estipulado y el proceso no recae sobre los derechos reales sino personales, pues hay un contrato de por medio.

3.3. Sentencia de la corte suprema de justicia, sala de casación civil, en la que se decide sobre la solicitud de exequátur presentada por la sociedad Drummond ltd frente Ferrovías en liquidación y ferrocarriles nacionales de Colombia s. a. Fenoco.

El carbón colombiano es reconocido como la fuente de energía para el mundo debido a la excelente calidad del recurso y las grandes reservas que permitirán que Colombia supla el mercado internacional durante muchos años más. Este recurso se encuentra principalmente en la región de la costa atlántica, la cual cuenta con el 90% del carbón térmico y adicionalmente por su ubicación se facilita su exportación. El carbón de esta zona geográfica es muy apetecido debido a sus favorables características como los bajos contenidos de la humedad, cenizas y azufre, que los hacen más competitivo en la demanda internacional, pues estos son aptos para los usos industriales, para la generación de vapor, calor y electricidad. La explotación en esta zona es a cielo abierto y cuenta con altas tecnificaciones gracias a las grandes inversiones que garantizan la infraestructura adecuada para llevar a cabo de una manera más eficiente su exploración, explotación, transporte y embarque.

Este abundante recurso natural también se produce en los departamentos de la Guajira, el Cesar, Córdoba, Norte de Santander, Cundinamarca, Boyacá, Antioquia, Valle del Cauca y Cauca. Las operaciones al interior del país se caracterizan por realizar explotación subterránea con escasa tecnificación, de una manera más artesanal y con poca tecnología, que por lo general emite mayor contaminación, deterioro, erosión y una peligrosa desestabilización de terrenos por la falta de estudios necesarios para diseñar las formas adecuadas y así llevar a cabo la explotación minera. Las zonas carboníferas del país ubicadas sobre la cordillera oriental, según Ingeominas 2004, referenciada por (Subdirección de Planeación Minera, 2005) se encuentran los

mejores carbones bituminosos para uso térmico y metalúrgico junto con carbones antárticos destinados al consumo nacional y a la exportación.

En Colombia, en los últimos 25 años ha crecido constantemente la producción del carbón, sobre todo a partir del presente siglo, representado por un incremento del 35,4% en promedio por año. El 30% de la producción se destina al consumo interno para la fabricación de acero y otros usos industriales mientras que el 70% restante se exporta a través de los puertos de Buenaventura, Santa Marta, Barranquilla y con destino exclusivo a Venezuela, a través del puerto seco de la ciudad de Cúcuta. Los clientes principales para Colombia de este valioso recurso son los Estados Unidos, Europa, Republica Dominicana, Puerto Rico, Guatemala, Jamaica, Chile, Perú y Ecuador. Los párrafos anteriores se redactaron con base al libro (Subdirección de Planeación Minera, 2005).

(Ministerio de Minas y Energía, 2004), Para llevar a cabo una adecuada cadena logística en las exportaciones del carbón, el transporte juega un papel fundamental, internamente, el carbón es transportado desde las minas en volquetas, doble troques, tracto mulas, barcazas, bandas transportadoras, cables aéreos y vías férreas. Existe una normatividad general en Colombia, para la regulación del transporte de minería y el medio ambiente, por parte de los ministerios de transporte a nivel nacional y por la secretaria de transporte a nivel departamental. Sin embargo, para el caso del transporte del carbón existe un marco jurídico específico para el transporte por carretera, ferrovías y fluvial, en los que agentes externos como el Instituto Colombiano de Geología y Minería - INGEOMINAS y la Unidad de Planeación Minero Energética - UPME, cumplen un rol importante en la elaboración de la guía para el transporte de carbón. En los casos de las fronteras colombianas, se tienden a armonizar las legislaciones con

las del país límite, como por ejemplo, los reglamentos establecidos por la Comunidad Andina de Naciones- CAN.

El transporte férreo en Colombia es utilizado en el departamento de la Guajira por carbones el Cerrejón, con una línea férrea de 150 Km de longitud que comunica el cerrejón zona norte con el terminal portuario Puerto Bolívar, ubicado en la Bahía Portete. Allí se opera las 24 horas al día, trabajando con tres trenes que se transportan a través de 3 locomotoras que mueven 100 vagones. La otra vía férrea es utilizada por Drummond Lta, ubicada el departamento del Cesar, que comunica La loma con la Ciénega, en el departamento del Magdalena, con una longitud 192 Km, a través de la cual se transportan 1.004 góndolas carboneras y 29 locomotoras diésel eléctricas.

Para el resumen sobre el caso de transporte en el sector carbonífero en Colombia, (CORTE SUPREMA DE JUSTICIA 19 de DICIEMBRE, 2011), se identifican por una parte a la Drummond Ltd, que opera en Colombia desde 1987, siendo su mejor opción en esa época, basándose en factores como el recurso humano, geología, tecnología, acceso al mercado y sostenibilidad ambiental. Por medio de su sucursal en Colombia, obtuvo los derechos para la exploración, explotación y exportación de carbón del departamento del Cesar, entre los municipios del Paso, la Jagua Ibirico y Chiriguaná. Además de la explotación minera, lleva a cabo la exploración de proyectos de gas metano asociados a fuentes no convencibles, (Drummond Ltd), y por otro lado, como parte fundamental dentro del desarrollo de sus actividades se involucra, Ferrocarriles Nacionales de Colombia S.A.- FENOCO, empresa Colombiana que hace parte de los procesos logísticos de la exportación del carbón a través del transporte ferroviario.

El 13 de septiembre del año 1991, Drummond Ltd y Ferrovías celebraron un contrato operacional para transporte privado, elevado a la escritura pública 4476, otorgada en la notaría 23 del círculo de Bogotá, que se pactó desde la mina Pribenow hasta Puerto Drummond en Ciénaga, Magdalena, con una duración de 30 años, contada desde el 5 de junio de 1992. El 6 de junio del año 1997 y el 3 de marzo de 1999 ese contrato se sujetó a modificaciones en donde se pactó una cláusula compromisoria. El 9 de septiembre de 1999, Ferrovías cedió a Ferrocarriles Nacionales de Colombia S.A – FENOCO, el contrato de concesión de la red ferroviaria del Atlántico, celebrado con Drummond Lta, con la condición de que ambas empresas transportadoras responderían solidariamente.

Drummond Lta decide radicar libelo arbitral en contra de FENOCO y Ferrovías, y adicionalmente contra el grupo Dragados de Magdalena S.A., ante la cámara de comercio de Paris, a razón de incumplimientos en el contrato de transporte.

- El 24 de junio del año 2003 el tribunal emitió el primer laudo parcial en el que *“rechazó las objeciones de Ferrovías a ser tenida como parte en el arbitraje y acogió la objeción jurisdiccional planteada por Dragados”* y decidió *“tener exclusivamente como partes en este arbitraje a la demandante, Fenoco y Ferrovías, y excluir o no admitir como tal a quien no sea alguna de las nombradas”*.
- Que el 22 de julio del mismo año, dicha “Corte” acusó recibo de los memoriales por medio de los cuales se informó del estado de liquidación de “Ferrovías”, y de la designación de la respectiva liquidadora.

- El 25 de julio de 2005, fue emitido en español el segundo laudo parcial en el que “*se decidieron la mayor parte de las cuestiones sometidas al Tribunal Arbitral*”, resolviendo “*las pretensiones de la demandante*”, “*daños y perjuicios*”, “*las defensas planteadas por Ferrovías o Fenoco*”, “*las pretensiones reconventionales de Fenoco*” y “*daños y perjuicios o pago de sumas de dinero*”. El cual fue después objeto de un anexo emitido el 7 de noviembre del mismo año en el que se decidió “*rechazar todos los pedidos de interpretación del laudo parcial*” y “*hacer lugar (sic)*” a las correcciones de los párrafos “*271 y 330 A*” y “*parágrafo 320 2*” del “*laudo parcial*”, frente al cual los demandados tampoco interpusieron recurso de anulación en Francia.
- Fue hasta el 10 de junio de 2006 que se produjo el laudo final, escrito de igual manera en castellano y su correspondiente adición se dio del 29 de septiembre del mismo año para “*Rechazar pedido de interpretación del laudo parcial (sic) formulado por la demandante, salvo que Ferrovías y Fenoco deberán, respectivamente, reembolsar a la demandante, de manera separada y sin solidaridad alguna, la suma de US\$ 189.584.00 cada una, en cumplimiento de la condena a cargo de ambas de pagar a la demandante el importe total de US\$ 379,168.00 ordenado en el parágrafo 95 (iii) del laudo final*” (folios 999 a 1003)”.

Que el Tribunal de Gran Instancia de París otorgó a los referidos pronunciamientos una orden de ejecutoria, al constatar que no contienen ninguna disposición contraria a la ley o al orden público. Una vez admitió la demanda para conceder el exequátur de las decisiones de los Laudos presentado anteriormente, se da conocimiento al Procurador Delegado en lo Civil y a los contradictores, quienes le dieron contestación así:

- *El Instituto Nacional de Concesiones INCO se opuso a las pretensiones por no satisfacerse las exigencias de los artículos 693 y s.s. del Código de Procedimiento Civil, y porque los Laudos no le son “oponibles”. Como defensas adujo las que denominó “genérica” e “inoponibilidad de los laudos” (folios 147 a 150).*
- *Fenoco encaró todas y cada una de las solicitudes del escrito genitor, e invocó los medios de resguardo que tituló “ausencia de requisitos para solicitar el exequátur” porque: “El laudo versa sobre derechos reales constituidos en bienes que se encontraban en territorio colombiano al momento de iniciarse el proceso en que el laudo se profirió” y “el laudo se opone a las leyes y otras disposiciones colombianas de orden público” (folios 249 a 272).*
- *La Nación-Ministerio de Transporte manifestó resistirse a que se conceda la homologación “por no estar dadas las condiciones generales y especiales definidas en la legislación nacional y los tratados aplicables en la materia”; en resguardo esgrimió el “incumplimiento de los requisitos para obtener el exequátur” por “ausencia de reciprocidad”, “la controversia recayó sobre derechos reales constituidos en bienes públicos que se encontraban en el territorio colombiano en el momento de iniciarse el proceso...”, “los Laudos se oponen a las leyes y las disposiciones colombianas de orden público”, “los Laudos recayeron sobre asuntos que son de competencia exclusiva de los jueces colombianos”, “los Laudos recayeron sobre asuntos respecto de los cuales ya existía decisión arbitral” y “no se cumplió con la debida citación y contradicción de los demandados” (folios 276 a 301).*

- *El Ministerio Público no se resiste a los pedimentos del libelo introductor, por cuanto “no se advierte que se desconozcan tratados y convenios internacionales ratificados por Colombia sobre la materia, como tampoco las normas imperativas patrias” (folios 401 a 406)*

Finalizada la práctica y recolección de pruebas de la mano de los actores, se les solicitó presentar sus conclusiones, lo que hicieron mediante la ratificación de sus escritos y confirmando las posiciones que cada uno ha presentado en el desarrollo del proceso. Con la verificación de los presupuestos procesales de rigor y no observándose causal de nulidad que invalide lo actuado, se procede a dictar la sentencia que en derecho corresponda.

Que en las consideraciones presentadas se indica que Conforme al artículo 693 del Código de Procedimiento Civil, se aceptan con fuerza vinculante aquellas sentencias o Laudos pronunciados en un país extranjero en procesos contenciosos, por vía de “reciprocidad diplomática”, esto es, cuando cumplan con los requisitos establecidos en los tratados existentes con él, o en su defecto, acudiendo a la “reciprocidad legislativa”, basada en la aceptación que allí se reconozca a las acá proferidas.

En mérito de lo expuesto, la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, administrando justicia en nombre de la República de Colombia y por autoridad de la ley, falla:

- Primero: Desestimar las excepciones formuladas por la parte demandada.
- Segundo: Conceder el exequátur para el laudo parcial y su addendum del 25 de julio y 7 de noviembre de 2005, así como el laudo final y su addendum del 10 de junio y 29 de septiembre de 2006, proferidos por el Tribunal de Arbitramento compuesto por los señores Horacio E.

Grigera Naon, Luís Alfredo Araque y Rodrigo Oreamuno, según reglamento de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de París, que desató la controversia desatada por Drummond Ltd contra Ferrovías en Liquidación y Ferrocarriles Nacionales de Colombia S.A.

- Tercero: Condenar en costas a la contradictora.
1. Parágrafo: Fijar las agencias en derecho en la suma de dos millones doscientos cincuenta mil pesos (\$2'250.000,00), los que se incluirán en la liquidación.

4. Análisis de casos expuestos

A continuación se muestra un cuadro comparativo del proceso arbitral seguido en los casos objeto de estudio, para la solución de las controversias contractuales presentadas, entre empresas de Colombia, con empresas de Canadá, México y Estados Unidos, para posteriormente desarrollar un análisis específico de cada una de las variables relacionadas.

Tabla2.

Comparativo de los proceso arbitrales seguidos en los casos objeto de estudio

VARIABLES / CASOS	SECRETARÍA DE OBRAS PÚBLICAS, INSTITUTO DE DESARROLLO URBANO – IDU Vs LA SOCIEDAD INGENIEROS CIVILES ASOCIADOS S.A. DE C.V. - ICA	PETROTESTING COLOMBIA S.A Y SOUTHEAST INVESTMENT CORPORATION VS ROSS ENERGY S.A	LA SOCIEDAD DRUMMOND LTD FRENTE FERROVIAS EN LIQUIDACIÓN Y FERROCARRILES NACIONALES DE COLOMBIA S. A. FENOCO
ENTORNO ECONÓMICO EN EL QUE DIO	En el marco del TLC entre Colombia, México y Venezuela - G3.	En negociación privada en el año 2001 en Moscú, antes de la firma y suscripción del TLC entre Colombia y Canadá.	En negociación privada el 13 de septiembre de 1991, antes de la firma y suscripción del TLC entre Colombia y Estados Unidos.
COMO SE DIO LA RELACIÓN CONTRACTUAL	Por medio de un contrato de concesión 462, suscrito en 1997, para ejecutar las labores necesarias para la recuperación y el mantenimiento de la malla vial de Santa Fe de Bogotá.	Por medio de acuerdo de operaciones conjuntas, suscrito el 28 de junio del 2001, para consolidarse como un consorcio, en donde se expresan las obligaciones y derecho e intereses de los accionarios de cada una de las sociedades, y la celebración de un contrato de producción incremental firmado con Ecopetrol, el 13 de junio del mismo año.	Por medio de la celebración de un contrato operacional de transporte privado, con escritura pública 4476, otorgada en la notaría 23 del Circuito de Bogotá, se pacto desde la mina Pribbenow hasta el puerto Drummond en Ciénaga Magdalena, con una duración de 30 años, contada desde el 5 de junio de 1992. El 9 de septiembre de 1999, Ferrovías cedió a Fenoco el contrato de concesión de la red ferroviaria del Atlántico.
COMO SE DIO LA CONTROVERSIA	Incumplimiento del contrato por parte la empresa Mexica - ICA, que llevo al retraso de la obras, a causa de las condiciones climáticas por temporada de lluvia, inconvenientes en las redes de servicios públicos y paros camioneros, que impedían obtener insumos.	Incumplimiento por parte Ross Energy S.A, de sus obligaciones bajo el JOA y el Acuerdo de Operador, de pagar sus solicitudes de efectivo No. 9,10 y 11, mientras que Petrotesting Colombia S.A Y Southeast Investment Corporation, pagaron su parte pro rata de la parte del demandado que se mencionaron anteriormente.	Incumplimiento del contrato de transporte por parte de Fenoco, Ferrovías y el grupo Dragados de Magdalena S.A.
RECURSOS AGOTADOS: ACUDIÓ A LOS TRIBUNALES LOCALES O DIRECTAMENTE AL ARBITRAJE Y QUE MANERA ACCEDE EL SUJETO AL ARBITRAJE.	La demanda interpuesta por IDU contra ICA, se realizo solicitando la disposición de un tribunal arbitral el 27 de octubre de 1998, ante el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá - CACCCB, pero primero se adelantó una audiencia de conciliación, que fracasó ya que no se logró ningún acuerdo sobre las diferencias planteadas por las partes, por lo que dio paso al nombramiento de los árbitros por cuenta de los intervinientes en tal proceso.	Inicialmente se realizo una negociación directa y finalmente se acudió al proceso de arbitraje, ya que el demandado, aceptó transferir sus intereses de participación en el consorcio a las empresas demandantes, pero nunca efectuó sus pagos a los reclamantes en las cantidades por incumplimiento y en consecuencia fue requerido 25%, 50% y 100% de sus intereses de participación en el consorcio y sus derechos fueron el contrato de producción incremental, lo hizo efectivo por lo cual fallo el árbitro.	La Drummond Ltd, radicó libelo arbitra el 3 de octubre de 2001, respecto a "Fenoco", "Ferrovías" y "el Grupo Dragados S. A.", debido a "los incumplimientos en la ejecución del contrato de transporte", y pretendió "indemnizaciones, reducción de tarifas y declaraciones en cuanto a las facultades y obligaciones de las demandadas", ante la Cámara de Comercio de Paris.

<p>FORMULAS IMPUESTAS POR EL ÁRBITRO</p>	<p>El tribunal afirmó validez de 215 días en los que ICA no pudo llevar a cabo sus actividades debido a situaciones que no dependían de ellos y al IDU le correspondía ajustar los plazos de las entregas de las obras, así que en la decisión final del 30 de noviembre del año 2002, resolvió que el distrito debería realizar un pago de (\$25.691) veinticinco mil seiscientos noventa y un millones de pesos colombianos al ICA por concepto de multas, utilidades pérdidas y actualización monetaria. Sin embargo el tribunal también consideró que algunas sanciones que se aplicarían y serán válidas contra ICA, pero estas tan solo corresponden a (\$1.475) mil cuatrocientos setenta y cinco mil millones de pesos colombianos.</p>	<p>Los costos de arbitramento de los reclamantes se tasan contra el demandado, y a éste último se le ordena pagar por tal concepto la cantidad de US \$231.011.53 como honorarios legales del reclamante y gastos, y otras expensas cuantificadas en US \$51.28271 que incluyen el importe de los servicios administrativos del ICDR y de los emolumentos del árbitro, debiendo asimismo pagar intereses simples, sobre esas dos cantidades después de pasados 30 días a partir de la fecha de recepción del laudo y hasta que el pago total se verifique, liquidados a la tasa Libor de seis meses para dólares de los E.E.U.U más 1%.</p>	<p>Fue hasta el 10 de junio de 2006 que se produjo el laudo final, escrito de igual manera en castellano y su correspondiente adición se dio del 29 de septiembre del mismo año para Rechazar pedido de interpretación del laudo parcial (sic) formulado por la demandante, salvo que Ferrovías y Fenoco deberán, respectivamente, reembolsar a la demandante, de manera separada y sin solidaridad alguna, la suma de US\$ 189.584.00 cada una, en cumplimiento de la condena a cargo de ambas de pagar a la demandante el importe total de US\$ 379,168.00.</p>
<p>PRIMO LA EFICIENCIA O LA EFICACIA?</p>	<p>Hubo un equilibrio entre la Eficiencia y la Eficacia</p>	<p>Hubo un equilibrio entre la Eficiencia y la Eficacia</p>	<p>Primo la Eficiencia</p>
<p>IDONEIDAD DEL ÁRBITRO</p>	<p><u>Carlos Gustavo Arrieta</u>: Abogado consultor, jurista Colombiano. <u>Jorge Suescun</u>: 40 años de experiencia como abogado y 25 años de experiencia en arbitraje nacional e internacional y resolución de controversias. <u>Antonio José de Irisarri Restrepo</u>: Abogado</p>		<p><u>Horacio A. Grigera Naon</u>: De Washington D.C. E.E.U.U., Arbitro internacional independiente, consultor de temas sobre derecho internacional de arbitraje y negocio, Ex secretario general de la corte internacional de arbitraje y Abogado de la Harvard Law School. <u>Luis Alfredo Araque</u>: Abogado de la Universidad Católica de Andrés Bello, Master en jurisprudencia comparada de New York University Law School, su práctica en Litigios y Arbitraje abarca diversos sectores: construcción e ingeniería, obras públicas, telecomunicaciones y protección a las inversiones extranjeras, entre otros. <u>Rodrigo Oreamuno</u>: Abogado de costa rica, experiencia en derecho civil, derecho comercial, fusiones y adquisiciones de empresas, arbitraje nacional e internacional, mediación nacional y mediación internacional.</p>

Fuente: Elaboración propia de los autores

En el cuadro anterior se presentan siete variables, que consideramos son fundamentales para estructurar de manera concreta el proceso seguido para dirimir la controversia presentada entre las partes, teniendo en cuenta desde la razón por la cual se produce, hasta que se da la decisión final. Por lo tanto para el desarrollo de este y el planteamiento de tales variables fue necesario contemplar dentro de cada uno de los Laudos y Sentencias, los antecedentes dados en

cuanto a tiempo, modo y lugar en el que se da la relación contractual y que causo el desacuerdo entre las partes, de igual manera se verifico cual el conducto seguido por las partes, para determinar si estas acudieron inicialmente a tribunales locales, conciliación, mediación, negociación directa o si fueron directamente a un tribunal arbitral, esto a fin de identificar si se agotaron los recurso internos, finalmente se evaluaron los criterios tomados dentro del laudo, para comprobar, la idoneidad de los árbitros, las formulas impuestas por ellos a las partes y por último se reflexiona si en el resultado de la resolución del conflicto primo la eficiencia o la eficacia una vez tomada la decisión final.

Este análisis se realizó a las disputas presentadas en la relación contractual dada en primer lugar, entre la Secretaría de Obras Públicas, Instituto de Desarrollo Urbano – IDU de Colombia y la Sociedad Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V. – ICA de México, en segundo lugar dentro del acuerdo de operaciones conjuntas establecido entre Petrotesting Colombia S.A y Southeast Investment Corporation de Colombia y Ross Energy S.A de Canadá y por último entre la Sociedad Drummond LTD de los Estados Unidos frente Ferrovías en Liquidación y Ferrocarriles Nacionales de Colombia S. A. FENOCO.

El entorno económico en el que se desarrolló la relación contractual en el caso presentado entre ICA Vs IDU, fue dentro de la puesta en marcha del tratado de libre comercio firmado entre Colombia, México y Venezuela, mientras que las controversias dadas entre las empresas de Colombia – Canadá y Colombia - USA, surgieron antes de la negociación de los TLC's con estos países. Es claro que los Estados llevan a cabo la apertura comercial con el fin de que florezcan nuevas oportunidades de intercambios de bienes y servicios, tanto entre Estado – Estado, como Estado – Empresa y Empresa – Empresa, adicionalmente brinda una base fundamental especialmente en la constitución de contratos empresariales, puesto que se crea un marco

regulatorio global mutuo, en que se encuentra incluida la solución de controversias. Contrario a lo que sucede cuando las relaciones comerciales se dan sin que exista de por medio un acuerdo comercial, ya que no se cuenta una armonización entre la aplicación de las normas en cada uno de los países, lo que podría dificultar la aceptación de una decisión judicial tomada extraterritorialmente.

En los casos analizados se dio paso a la relación contractual en un acuerdo escrito, tal y como se expresa en el cuadro anterior, en el cual las partes establecen las condiciones necesarias para la ejecución del mismo y de igual manera plantean como se va a dar solución a cualquier discrepancia que pueda presentarse entre ellos. Lo que se vuelve fundamental en el momento de aplicar el arbitraje como mecanismo alternativo para la solución del conflicto, ya que una de las condiciones dispuestas en la Ley Modelo de la comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho mercantil Internacional (CNUDMI) sobre arbitraje comercial internacional, aprobada por los cuatro países, impone que el contrato debe estar por escrito y que la cláusula arbitral por referencia forme parte del mismo, para que el arbitraje exista.

Las controversias ocurridas en los tres casos, se dieron a causa de incumplimientos, a las condiciones y obligaciones estipuladas en el contrato y adquiridas por las partes firmantes; por otro lado los procedimientos seguidos para resolver los inconvenientes presentados, el en primero de los casos inicialmente llevó a cabo un proceso de conciliación fallido, puesto que no fue posible llegar a ningún acuerdo entre las partes, por lo que IDU, procedió a radicar la solicitud de disposición de un tribunal arbitral, mientras que el en segundo caso, se realizó una negociación directa, que tampoco tuvo buen fin, por lo que se acudió de igual manera al proceso arbitral. A diferencia de los anteriores, el tercer caso, paso directamente a ser efectiva la cláusula

arbitral establecida en el contrato, si considerar ningún otro mecanismo para la disolución del conflicto.

De otra parte en lo concerniente a la eficiencia y la eficacia, en donde la primera se relaciona con la calidad y la segunda con el tiempo, se puede establecer que esta se encuentra ligada a la idoneidad de los árbitros y a las formulas interpuestas por los mismo.

- En discrepancia presentada entre ICA e IDU, la solicitud de arbitraje se radico en el 27 de octubre de 1998 y fue hasta el 30 de noviembre del 2000 que se dio la decisión final, por los abogados, Carlos Gustavo Arrieta, Jorge Suescun y Antonio José de Irisarri Restrepo, quienes dispusieron que ambas partes serian objeto de sanción. Por lo anterior se puede establecer que en este caso hubo un equilibrio entre la eficiencia y la eficacia, ya que a pesar de que las partes intentaron salvar totalmente su responsabilidad, los árbitros concedores de la Ley aplicable al contrato, supieron definir el porcentaje de culpabilidad que le correspondía a cada parte, con una sanción respectiva, y a pesar de las contrademandas y las pruebas aplicables al caso, la solución del mismo se hizo efectiva en dos años y treinta y tres días, lo que se traduce en un proceso eficaz.

- En el acuerdo de operación conjunta celebrado entre Petrotesting Colombia S.A y Southeast Investment Corporation de Colombia y Ross Energy S.A, la controversia presentada se radico por las empresas colombianas, en febrero de 2005, en el centro de arbitraje internacional y el laudo se profirió el 19 de junio del 2006, por árbitro único perteneciente al Centro Internacional de Disputas - C.I.D.R.- con sede en Nueva York, quien decidió que el demandado deberá pagar la cantidad de US \$231.011.53 como honorarios legales del reclamante y gastos, y otras expensas cuantificadas en US \$51.28271 que incluyen el importe de los servicios

administrativos del ICDR y de los emolumentos del árbitro, debiendo asimismo pagar intereses simples sobre esas dos cantidades después de pasados 30 días a partir de la fecha de recepción del laudo y hasta que el pago total se verifique, liquidados a la tasa Libor de seis meses para dólares de los E.E.U.U más 1%, y el proceso arbitral se llevó a cabo en el plazo de un año y cuatro meses. Por lo anterior se concluye que en este caso, al igual que el en anterior se evidencia un equilibrio entre la eficiencia y la eficacia, puesto que la sanción impuesta al demandado, compensa los daños causados a los demandantes y tiempo empleado para desarrollo del proceso es adecuado, en comparación con los tiempos empleados en la legislación local.

- El incumpliendo dado en el contrato operacional de transporte privado, entre la Sociedad Drummond LTD, frente Ferrovías en Liquidación y Ferrocarriles Nacionales de Colombia S. A. FENOCO, se elevó libelo arbitral el 3 de octubre del 2001 y sobre el cual se dio un laudo parcial el 25 de julio de 2005 y su addendum del 7 de noviembre de ese mismo año, y la decisión final se dio el 10 de junio de 2006 con su adición del 29 de septiembre, proferidos por los árbitros adscritos a la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional con sede en París, siendo estos, los abogados Horacio A. Grigera Naon, Luis Alfredo Araque y Rodrigo Oreamuno, quienes decidieron rechazar el pedido de interpretación del laudo parcial, formulado por la demandante, salvo que Ferrovías y Fenoco deberán, respectivamente, reembolsar a la demandante, de manera separada y sin solidaridad alguna, la suma de US\$ 189.584.00 cada una, en cumplimiento de la condena a cargo de ambas de pagar a la demandante el importe total de US\$ 379,168.00. Por lo que se debe mencionar que teniendo en cuenta que el caso tardó aproximadamente cinco años en resolverse, se considera que primo la eficiencia, debido a que aun con la complejidad de la disputa, los árbitros aplicaron equitativamente la sanción.

5. Proceso de reconocimiento de los laudos arbitrales en Colombia.

El arbitraje comercial internacional, se origina principalmente en los países desarrollados, por la necesidad de modificar los métodos actuales, con los que se daba solución a las controversias contractuales que se presentaban entre las partes, provenientes de distintas nacionalidades, este tuvo una positiva acogida en los países Latinoamericanos, destacándose México entre ellos, a razón del incremento del comercio y sus relaciones internacionales en las últimas décadas, puesto que fue uno de los primeros países latinos llevo a cabo una rápida apertura económica. Como consecuencia de la adaptación de este mecanismo alternativo de solución de controversias (MACS) de ahora en adelante, fue necesario que los gobiernos ratificaran los tratados y acuerdos de las convenciones y convenios sobre arbitraje comercial internacional a través de leyes nacionales con el fin de alcanzar la armonización con el marco regulatorio interno. (Roos C. C., 2009).

En lo que a Colombia respecta, en materia de eficacia específicamente, por medio de la Ley 16 del (Congreso de la República de Colombia, 1981), por medio de la cual se aprueba la "Convención Interamericana sobre Eficacia Extraterritorial de las Sentencias y Laudos Arbitrales Extranjeros", suscrita en Montevideo, Uruguay, el 8 de mayo de 1979, dicha convención es aplicable en las Sentencia Judiciales y Laudos Arbitrales impuestos en procesos civiles, comerciales o laborales en uno de los Estados parte, esas Sentencias y Laudos contempladas en la convención, de acuerdo con el artículo segundo de esta Ley, tendrán eficacia extraterritorial en los Estados parte, siempre y cuando cumplan con las condiciones expresas en este artículo, lo siguiente tomado textual de la Ley:

“ARTÍCULO 2o.

Las sentencias, Laudos Arbitrales y resoluciones jurisdiccionales extranjeros a que se refiere el artículo 1o., tendrán eficacia extraterritorial en los Estados Partes si reúnen las condiciones siguientes:

- a. “Que vengan revestidos de las formalidades externas necesarias para que sean considerados auténticos en el Estado de donde proceden;*
- b. Que la sentencia, laudo y resolución jurisdiccional y los documentos anexos que fueren necesarios según la presente Convención, estén debidamente traducidos al idioma oficial del Estado donde deban surtir efecto;*
- c. Que se presenten debidamente legalizados de acuerdo con la ley del Estado en donde deban surtir efecto;*
- d. Que el juez o tribunal sentenciador tenga competencia en la esfera internacional para conocer y juzgar del asunto, de acuerdo con la ley del Estado donde deban surtir efecto;*
- e. Que el demandado haya sido notificado o emplazado en debida forma legal de modo sustancialmente equivalente a la aceptada por la ley del Estado donde la sentencia, laudo y resolución jurisdiccional deban surtir efecto;*
- f. Que se haya asegurado la defensa de las partes;*

- g. *Que tengan el carácter de ejecutoriados o, en su caso, fuerza de cosa juzgada en el Estado en que fueron dictados;*
- h. *Que no contraríen manifiestamente los principios y las leyes de orden público del Estado en que se pida el reconocimiento o la ejecución.”* (Congreso de la República de Colombia, 1981).

Por otro lado en su artículo cuarto, se precisa que cuando no se logre obtener la totalidad de la eficacia en una Sentencia, Laudo o Resolución Jurisdiccional extranjera, el juez o tribunal podrá admitir su eficacia parcial, esto si la parte interesada lo sugiere. Es decir, que es válido el concepto emitido en el extranjero, así no haya total conformidad. En cuanto a la eficacia de las Sentencias, Laudos Arbitrales y Resoluciones Jurisdiccionales, según lo estipulado en el artículo sexto, se regularan los procedimientos y los órganos judiciales con la Ley del Estado en el que se requiere su cumplimiento, con el fin de velar por la transparencia y mejor calidad de los procedimientos. Cabe resaltar, que todos los elementos que se contemplan en esta convención, están directamente vinculados a los Estados miembros de la Organización de los Estados Americanos, respecto a esto el décimo artículo de la mencionada Ley, da libertad a cada uno de los Estados en el momento que firma la ratificación o adhesión de la convención, de cohibirse o reservarse de algún punto en específico, siempre y cuando no sea incompatible con el objeto y fin de la misma.

Una vez ratificada la Convención Interamericana sobre Eficacia Extraterritorial de las Sentencias y Laudos Arbitrales Extranjeros, esta no adquiere un tiempo límite de uso, por el

contrario, cualquier Estado es libre de denunciar los efectos de la convención y cada Estado miembro de la Organización de los Estados Americanos, será informado de cualquiera de los cambios que se realicen por parte de un Estado sobre esta convención. (Congreso de la República de Colombia, 1981).

Para la incorporación de las prácticas de arbitraje comercial internacional en Colombia, también se tuvo en cuenta la influencia de la “Ley Modelo” de la comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho mercantil Internacional (CNUDMI) sobre arbitraje comercial internacional del 21 de junio de 1985, la cual se creó con el fin de compactar todos los principios universales en la práctica de este MASC, para que no existieran discrepancias entre dichos principios y las leyes locales. Esta Ley Modelo, también regula todas las etapas de los procedimientos arbitrales, con la particularidad de otorgarle a las partes envueltas un alto grado de libertad y autonomía para el diseño del procesos arbitrales, y así asignarle un papel más limitado a los tribunales locales, controlando estos únicamente las cuestiones como el nombramiento y recusación de árbitros, la adopción de medidas precautorias, la producción de pruebas y la revisión de los Laudos Arbitrales. (Roos C. C., 2005).

Para la aplicación de esta Ley Modelo en los países Latinoamericanos, Colombia es el que cuenta con la legislación más liberal relacionada a las facultades del tribunal arbitral, es decir, tiene *imperium* para ordenar la producción de pruebas en los mismos términos que un tribunal ordinario de justicia. Como lo establece la Ley Modelo y como es común en la mayoría de las leyes sobre arbitraje, el proceso arbitral puede probarse con cualquier documento escrito, así mismo en la legislación domestica colombiana para probar la existencia de un acuerdo arbitral solo es necesario “un intercambio de cartas, télex, telegramas u otros medios de telecomunicación que dejen constancia del acuerdo”. De igual forma, la Ley Modelo afirma que

un acuerdo arbitral es válido cuando toma la forma de cláusula dentro de un contrato, en Colombia se incorporó en la legislación como una clausura compromisoria, la denominada “cláusula arbitral por referencia” por medio de esta misma Ley. Además de este requisito, la Ley Modelo impone que el contrato debe estar por escrito y que se haga hincapié que la cláusula por referencia forma parte del contrato, por el contrario, algunas legislaciones internas, como es el caso de Colombia, como requisito adicional para que un acuerdo arbitral exista, impone una condición distinta a la de la Ley Modelo, que consiste en que la cláusula arbitral contenga una referencia a las partes del contrato principal, haciendo que la legislación Colombiana sea menos flexible que la Ley Modelo, debido a que si esta cláusula se expresa en un documento por separado puede llegar a no tener efecto.

En el caso que se presenten disputas durante las relaciones extracontractuales entre las partes, la Ley Modelo considera que pueden ser resueltas de forma arbitral, sin embargo, dentro de algunas legislaciones internas, como en la colombiana, se contempla que solo deben ser arbitrables aquellas situaciones que están sujetas al contrato en el que se pacta cláusula arbitral, lo que hace casi imposible someter a un proceso arbitral, otra clase de disputa que pudieran ocurrir fuera del contrato entre las mismas partes. En la legislación colombiana, también se incluye el principio *kompetenz-kompetenz* de la Ley Modelo, que permite darles a los árbitros facultades sobre el tribunal arbitral y la existencia y validez del acuerdo arbitral, para decidir en las situaciones que antiguamente eran resueltas en una sede judicial.

En el momento de existir desacuerdo con la elección del tercer arbitro entre las partes, la Ley Modelo contempla que en el nombramiento de este intervendrán los tribunales de justicia o cualquier otra autoridad competente, que generalmente se refiere a los centros de administración de arbitraje, con el fin de que se dé una solución pronta a la discrepancia y se pueda continuar

con el proceso, específicamente para el caso de Colombia, esta contemplación fue reservada, pues la facultad para nombrar el tercer arbitro recae sobre instituciones arbitrales domésticas, en lugar de los tribunales, lo cual puede llegar a retrasar la conformación del tribunal arbitral. En lo referente a las nacionalidades de los árbitros, la legislación Colombiana, concuerda con lo que establece la Ley Modelo, la cual indica que el país de origen, no será un obstáculo en la elección de los árbitros, con el fin de componer un tribunal de carácter más internacional.

Colombia se ha aislado un poco más que otros países de la Ley Modelo en cuanto a otorgarle más libertad a los tribunales arbitrales, no solo en lo que hace referencia a que emitan las medidas cautelares, sino que estos también tenga la autoridad de ordenar su ejecución, con la ayuda de la fuerza pública, sin la necesidad de recurrir a los tribunales. Probablemente la legislación de Colombia es la más liberal en relación a los demás países latinoamericanos, por las facultades que le otorga al tribunal arbitral, debido a que le permite a los árbitros tener las competencias y deberes de un juez nacional, en la producción de pruebas durante el proceso arbitral.

En cuanto a la aplicación y reconocimiento de los Laudos, la Ley Modelo establece en el capítulo octavo.

“CAPÍTULO VIII. RECONOCIMIENTO Y EJECUCIÓN DE LOS LAUDOS

Artículo 35. Reconocimiento y ejecución

- 1) Un laudo arbitral, cualquiera que sea el país en que se haya dictado, será reconocido como vinculante y, tras la presentación de una petición por escrito al tribunal*

competente, será ejecutado en conformidad con las disposiciones de este artículo y del artículo 36.

- 2) *La parte que invoque un laudo o pida su ejecución deberá presentar el original debidamente autenticado del laudo o copia debidamente certificada del mismo, y el original del acuerdo de arbitraje a que se refiere el artículo 7 o copia debidamente certificada del mismo. Si el laudo o el acuerdo no estuviera redactado en un idioma oficial de este Estado, la parte deberá presentar una traducción debidamente certificada a ese idioma de dichos documentos.*

Artículo 36. Motivos para denegar el reconocimiento o la ejecución

- 1) *Sólo se podrá denegar el reconocimiento o la ejecución de un laudo arbitral, cualquiera que sea el país en que se haya dictado:*
- a. *A instancia de la parte contra la cual se invoca, cuando esta parte pruebe ante el tribunal competente del país en que se pide el reconocimiento o la ejecución:*
 - i. *que una de las partes en el acuerdo de arbitraje a que se refiere el artículo 7 estaba afectada por alguna incapacidad, o que dicho acuerdo no es válido en virtud de la ley a que las partes lo han sometido, o si nada se hubiera indicado a este respecto, en virtud de la ley del país en que se haya dictado el laudo; o*

- ii. *que la parte contra la cual se invoca el laudo no ha sido debidamente notificada de la designación de un árbitro o de las actuaciones arbitrales o no ha podido, por cualquier otra razón, hacer valer sus derechos; o*
 - iii. *que el laudo se refiere a una controversia no prevista en el acuerdo de arbitraje o contiene decisiones que exceden los términos del acuerdo de arbitraje; no obstante, si las disposiciones del laudo que se refieren a las cuestiones sometidas al arbitraje pueden separarse de las que no lo están, se podrá dar reconocimiento y ejecución a las primeras; o*
 - iv. *que la composición del tribunal arbitral o el procedimiento arbitral no se han ajustado al acuerdo celebrado entre las partes o, en defecto de tal acuerdo, que no se han ajustado a la ley del país donde se efectuó el arbitraje; o*
 - v. *que el laudo no es aún obligatorio para las partes o ha sido anulado o suspendido por un tribunal del país en que, o conforme a cuyo derecho, ha sido dictado ese laudo; o*
- b. *cuando el tribunal compruebe:*

- i. *que, según la ley de este Estado, el objeto de la controversia no es susceptible de arbitraje; o*
- ii. *que el reconocimiento o la ejecución del laudo serían contrarios al orden público de este Estado.*

2) *Si se ha pedido a un tribunal de los previstos en el inciso v) del apartado a) del párrafo 1) del presente artículo la nulidad o la suspensión del laudo, el tribunal al que se pide el reconocimiento o la ejecución podrá, si lo considera procedente, aplazar su decisión y, a instancia de la parte que pida el reconocimiento o la ejecución del laudo, podrá también ordenar a la otra parte que dé garantías apropiadas.”. Tomado textual de (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, 2008).*

En cuanto a esto, Colombia es uno de los países que no se ha acogido a la aplicación de dicha norma, puesto que ha restringido su aplicación, al ser únicamente efectiva para Laudos Arbitrales extranjeros, excluyendo los que hayan sido dictados dentro de su sede, aun cuando la Ley Modelo expresa que la norma se debe aplicar indistintamente a todo laudo emanado de un arbitraje internacional, cualquiera que sea su país de origen, lo que significa, que para efectos del reconocimiento y ejecución de los Laudos Arbitrales en Colombia, todavía se concibe como internacional, únicamente aquellos que son de origen extraterritorial. Finalmente en lo que dispone la Ley para denegar el reconocimiento o ejecución, Colombia se encuentra dentro del grupo de países que ha adoptado la regulación contemplada en las convenciones internacionales, sin paralelamente tener en cuenta el marco regulatorio de la Ley Modelo en esta materia, lo que podría generar diferentes inconvenientes, como por ejemplo, al solo adherirse a las regulaciones

de las convenciones y desplazando las de la Ley Modelo, si llegara a darse un caso en el que no haya reciprocidad, lo que no está establecido en el ámbito de aplicación de las convenciones, podría haber estado sujeto a la aplicación de la Ley Modelo, que no exige reciprocidad alguna, pero como no se tiene en cuenta, dichos Laudos no podrán ejecutarse por falta de reciprocidad. (Roos C. C., 2005)

El procedimiento general para el desarrollo de un proceso arbitral en Colombia, está contemplado en la Ley 1563 del (Congreso de la República de Colombia, 2012), por medio de la cual se expidió el estatuto de arbitraje nacional e Internacional y se dictan otras disposiciones, la tercera sección de esta Ley se titula arbitraje internacional, donde se establece el procedimiento para el reconocimiento y ejecución de los Laudos así:

“Artículo 111 Reconocimiento y ejecución.

Los laudos arbitrales se reconocerán y ejecutarán así:

- i. Un laudo arbitral, cualquiera que sea el país en que se haya proferido, será ejecutable ante la autoridad judicial competente, a solicitud de parte interesada.*
- ii. La parte que invoque un laudo o pida su ejecución deberá presentar el laudo original o copia de él. Si el laudo no estuviere redactado en idioma español, la autoridad judicial competente podrá solicitar a la parte que presente una traducción del laudo a este idioma.*

- iii. *Los laudos dictados en arbitrajes internacionales cuya sede sea Colombia se considerarán laudos nacionales y, por ende, no estarán sujetos al procedimiento de reconocimiento y podrán ser ejecutados directamente sin necesidad de este, salvo cuando se haya renunciado al recurso de anulación, caso en el cual será necesario su reconocimiento.*

- iv. *Para la ejecución de laudos extranjeros, esto es de aquellos proferidos por un tribunal arbitral cuya sede se encuentre fuera de Colombia, será necesario su reconocimiento previo por la autoridad judicial competente.*

Artículo 112. Motivos para denegar el reconocimiento. Solo se podrá denegar el reconocimiento de un laudo arbitral, cualquiera que sea el país en que se haya dictado, en los casos y por las causales que taxativamente se indican a continuación:

- a) *A instancia de la parte contra la cual se invoca, cuando ella pruebe ante la autoridad judicial competente del país en que se pide el reconocimiento o la ejecución:*
 - i. *Que para el momento del acuerdo de arbitraje estaba afectada por alguna incapacidad; o que dicho acuerdo no es válido en virtud de la ley a que las partes lo han sometido, o si nada se hubiera indicado a este respecto, en virtud de la ley del país en que se haya dictado el laudo; o*

- ii. *Que la parte contra la cual se invoca el laudo no fue debidamente notificada de la designación de un árbitro o de la iniciación de la actuación arbitral o no pudo, por cualquiera otra razón, hacer valer sus derechos; o*

 - iii. *Que el laudo versa sobre una controversia no prevista en el acuerdo de arbitraje o contiene decisiones que exceden los términos del acuerdo de arbitraje. No obstante, si las disposiciones del laudo que se refieren a las cuestiones sometidas al arbitraje pueden separarse de las que no lo están, se podrá dar reconocimiento y ejecución a las primeras; o*

 - iv. *Que la composición del tribunal arbitral o el procedimiento arbitral no se ajustaron al acuerdo celebrado entre las partes o, en defecto de tal acuerdo, a la ley del país donde se adelantó o tramitó el arbitraje; o*

 - v. *Que el laudo no es aún obligatorio para las partes o fue anulado o suspendido por una autoridad judicial del país sede del arbitraje; o*
- b) *Cuando la autoridad judicial competente compruebe:*
- i. *Que, según la ley colombiana, el objeto de la controversia no era susceptible de arbitraje; o*

- ii. *Que el reconocimiento o la ejecución del laudo serían contrarios al orden público internacional de Colombia.*

Si se hubiere pedido la anulación o la suspensión del laudo ante una autoridad judicial del país sede del arbitraje, la autoridad judicial colombiana, si lo considera procedente, podrá aplazar su decisión sobre el reconocimiento del laudo y, a instancia de la parte que pida aquello, esta podrá también ordenar a la otra parte que otorgue caución apropiada.

Artículo 113. Competencia funcional. La decisión adoptada por la autoridad judicial competente en el trámite de reconocimiento de los laudos que conforme a la presente sección demanden del mismo se tramitará en única instancia y contra ella no procederá recurso o acción alguna.

Artículo 114. Normatividad aplicable al reconocimiento. Al reconocimiento del laudo arbitral se aplicarán exclusivamente las disposiciones de la presente sección y las contenidas en los tratados, convenciones, protocolos y demás actos de derecho internacional suscritos y ratificados por Colombia. En consecuencia, no serán aplicables las disposiciones establecidas en el Código de Procedimiento Civil sobre motivos, requisitos y trámites para denegar dicho reconocimiento, disposiciones que se aplicarán únicamente a las sentencias judiciales proferidas en el exterior.

Artículo 115. Trámite del reconocimiento. La parte que pida el reconocimiento presentará la solicitud ante la autoridad judicial competente acompañada de los documentos a que se refiere el artículo 111.

En caso de encontrar completa la documentación, la autoridad judicial competente admitirá la solicitud y dará traslado por diez días (10) a la otra u otras partes.

Vencido el término del traslado y sin trámite adicional, la autoridad judicial competente decidirá dentro de los veinte (20) días siguientes.

Artículo 116. Ejecución. Reconocido el laudo en todo o en parte, de su ejecución conocerá la autoridad judicial competente”.

De esta manera se tiene total claridad en lo que se requiere en el Estado colombiana para llevar a cabo el reconocimiento y ejecución de un laudo arbitral, teniendo en cuenta las convenciones internacionales suscritas y la armonización de las mismas, para la correcta aplicación en la legislación interna.

6. Procedimientos para la solución de controversias planteado en los tlc's de Colombia con México, Canadá y Estados Unidos

En esta sección se presenta un cuadro elaborado a partir del procedimiento establecido en cada uno de los TLC's que Colombia suscribió con México, Canadá y Estados Unidos, como también se relaciona las Leyes emitidas por el Congreso Colombiano y Decretos de la Republica, por los cuales fueron ratificados en Colombia y las Sentencias de revisión constitucional, expedidas por la Corte Constitucional colombiana.

El cuadro que se ilustra a continuación, describe el capítulo dispuesto dentro del texto final de cada tratado, para la solución de controversias, en el que se presentan en detalle las etapas que deben agotar los Estados para dirimir las discrepancias que puedan surgir entre ellos, de acuerdo a las diferentes áreas convenidas por los mismos dentro del acuerdo.

De igual manera dentro de dichos capítulos, se contempla un apartado específico en el que hace referencia a la solución de controversias comerciales privadas, donde resalta el derecho de los particulares y menciona los mecanismos alternativos para la solución de controversias, resaltando el uso del arbitraje para resolver este tipo de diferencias contractuales comerciales que puedan surgir entre particulares.

Tabla 3.

Procedimiento para la solución de controversias establecido en los tratados)

TRATADO / VARIABLES	TLC CON MÉXICO	TLC CON ESTADOS UNIDOS	TLC CON CANADÁ
SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Capítulo 19 del texto final del TLC Colombia - México.	Capítulo 21 del texto final del TLC Colombia – Estados Unidos	Capítulo 21, Artículo 21 del texto final del TLC Colombia – Canadá
PROCEDIMIENTO	Art. 19-01: <u>Cooperación</u> . Las partes siempre procurarán llegar a un acuerdo, mediante la cooperación y consultas y se esforzarán por alcanzar una solución mutuamente satisfactoria.	Sección A: Solución de Controversias Art. 21.1: <u>Cooperación</u> : Las partes siempre procurarán llegar a un acuerdo, mediante la cooperación y consultas y se esforzarán por alcanzar una solución mutuamente satisfactoria.	Art. 2101: <u>Cooperación</u> : Las partes siempre procurarán llegar a un acuerdo, mediante la cooperación y consultas y se esforzarán por alcanzar una solución mutuamente satisfactoria.

	<p>Art. 19-03: <u>Conforme al GATT</u>: 1. Cualquier controversia que surja en relación a lo dispuesto en este tratado como en el GATT, podrá resolverse en uno u otro foro, que elija la parte reclamante. 2. Antes de que se inicie el procedimiento contra otra parte, se aplicarán las siguientes reglas: -a) la parte reclamante comunicara su intención a la parte o partes contra las cual pretende iniciar el procedimiento; y -b) si una o mas partes que hubieran recibido la comunicación desean recurrir respecto del mismo asunto al procedimiento, ambas partes procuraran convenir en un foro único. 3. Una vez iniciado el procedimiento conforme a este Artículo o al 19-06, no podrá recurrir a otro foro por el mismo asunto. 4. Se consideran iniciados los procedimientos conforme al GATT cuando una parte solicite: -a) integración de un panel de acuerdo con el Art. XXIII:2 del GATT; o -b) la investigación por parte de un Comité de los establecidos en los convenios negociados de conformidad con el GATT.</p>	<p>Art. 21.3: <u>Elección del Foro</u>: 1. En cualquier controversia que surja bajo este acuerdo y bajo otro TLC al que las partes pertenezcan o el Acuerdo sobre la OMC, la parte reclamante podrá elegir el foro para resolverla. 2. Una vez solicitado el establecimiento de un panel, este será excluyente de los otros.</p>	<p>Art. 2103: <u>Elección de Foro</u>: 1. 1. En cualquier controversia que surja bajo este acuerdo como del Acuerdo de la OMC, o cualquier otro TLC al que las partes pertenezcan, ésta podrá ser resuelta en cualquiera de esos foros, a decisión de la parte reclamante. 2. Cuando el reclamante asevere que sus medidas están sujetas al Art. 103 y lo solicite por escrito que el asunto sea considerado en el marco de este acuerdo, el reclamante podrá recurrir solo a los procedimientos establecidos en este Acuerdo. 3. Cuando la parte reclamante solicite el establecimiento de un panel , este será excluyente del otro, a menos de que la reclamación se haga de conformidad con el párrafo 2.</p>
<p>Art. 19-04 <u>Conforme al Acuerdo de Cartagena</u>: El sometimiento de una controversia a la competencia de los órganos del Acuerdo de Cartagena no afectará los derechos que México pueda tener bajo este Tratado.</p>	<p>Art. 21.4: <u>Consultas</u>: Cualquier parte podrá solicitar por escrito a otra parte la realización de una consulta respecto de cualquier medida vigente o un proyecto o cualquier otra que pueda afectar este acuerdo, esta entregara a las otras partes la solicitud, indicando los fundamentos jurídicos de la reclamación, tal reclamación podrá ser presencial o por cualquier medio tecnológico. Una parte puede pedir a la otra que ponga a su disposición personal de sus agencias gubernamentales o de otras entidades reguladoras que tengan conocimiento del objeto de la consulta.</p>	<p>Art. 2104: <u>Consultas</u>: Una parte podrán solicitar por escrito a la otra parte la realización de consultas sobre cualquier asunto establecido en el Art.2102. Esta deberá entregar la solicitud a la otra parte y explicar las razones de la solicitud, con aplicación del fundamento jurídico. La otra parte deberá responder por escrito y a menos de que acuerden otra cosa, las partes deberán entrar a consulta dentro de los 30 días siguientes al recibo de la solicitud. En casos de urgencia relacionado con el tipo de mercancía, se dará inicio dentro de los 15 días siguientes. Una parte puede pedir a la otra que ponga a su disposición personal de sus agencias gubernamentales o de otras entidades reguladoras que tengan conocimiento del objeto de la consulta. Las partes deben hacer todo lo posible para llegar a una solución mutuamente satisfactoria, la consulta será confidencial y podrán realizarse de manera presencial o por cualquier medio acordado por las partes.</p>	

	<p>Art. 19-02: <u>Ámbito de Aplicación:</u> 1. Salvo disposición en contrario en este Tratado, este capítulo se aplicará: -a) a la prevención o a la solución de todas las controversias entre las Partes relativas a la aplicación o a la interpretación de este Tratado; y -b) cuando una Parte considere que una medida de otra Parte, es incompatible con las obligaciones de este Tratado, o pudiera causar anulación o menoscabo en el sentido del anexo a este artículo. 2. Si una Parte incrementa un impuesto de importación, las Partes podrán negociar un mecanismo de compensación apropiado antes de iniciar un procedimiento de solución de controversias.</p>	<p>Art. 21.2: <u>Ámbito de Aplicación:</u> 1. Salvo que en este Acuerdo se disponga otra cosa, las disposiciones para la solución de controversias de este Capítulo se aplicarán a la prevención o la solución de las controversias entre las partes relativas a la interpretación o aplicación de este Acuerdo, o cuando una parte considere que: - a) una medida vigente o en proyecto de otra parte es o pudiera ser incompatible con las obligaciones de este Acuerdo; - b) otra parte ha incumplido de alguna manera con las obligaciones de este Acuerdo; y -c) un beneficio que las partes razonablemente pudieran haber esperado recibir bajo el Capítulo Dos (Trato Nacional y Acceso a Mercados de Bienes), Tres (Textiles y Vestido), Cuatro (Reglas de Origen y Procedimientos de Origen), Nueve (Contratación Pública), Once (Comercio Transfronterizo) o Dieciséis (Propiedad Intelectual) esté siendo anulado o menoscabo como resultado de una medida de otra parte que no es incompatible con este Acuerdo. Ninguna de las partes podrá invocar este subpárrafo con respecto a un beneficio bajo el capítulo Once (Comercio Transfronterizo) o Dieciséis (Propiedad Intelectual) si la medida es objeto de una excepción bajo el Artículo 22.1 (Excepciones Generales) 2. Para mayor certeza, este Capítulo no es aplicable a disputas entre miembros de la Comunidad Andina con respecto a una violación a la legislación de la Comunidad Andina.</p>	<p>Art. 2102: <u>Ámbito y Cobertura:</u> 1. Salvo por cualquier asunto que surja de conformidad con los Capítulos Dieciséis (Asuntos Laborales) y Diecisiete (Asuntos Ambientales) o salvo cualquier disposición en contrario en este Acuerdo, el procedimiento de este Capítulo se aplicará respecto a la solución de todas las controversias entre las Partes relativas a la aplicación o interpretación de este Acuerdo, o cuando una Parte considere que: -(a) una medida vigente o en proyecto de la otra Parte es o pudiera ser incompatible con las obligaciones de este Acuerdo; -(b) la otra Parte ha incumplido de alguna manera las obligaciones de este Acuerdo; y -(c) un beneficio que la Parte pudiera razonablemente haber esperado recibir en virtud de alguna disposición de los siguientes capítulos: -(i) Capítulo Dos (Trato Nacional y Acceso a Mercados de Mercancías), Tres (Reglas de Origen), Cuatro (Procedimientos de Origen y Facilitación del Comercio), Siete (Medidas de Emergencia y Defensa Comercial) o Catorce (Contratación Pública), o -(ii) Capítulo Nueve (Comercio Transfronterizo de Servicios), esté siendo anulado o Menoscabado como resultado de la aplicación de una medida de la otra Parte que no es incompatible con este Acuerdo. 2. En toda controversia en relación con el párrafo 1(c), un panel establecido de conformidad con este Capítulo tomará en consideración la jurisprudencia relativa a la interpretación del Artículo XXIII:1(b) del GATT 1994 y el Artículo XXIII(3) del AGCS. Una Parte no podrá invocar el párrafo 1(c)(i), en relación con ninguna medida sujeta a una excepción en virtud del Artículo 2201 (Excepciones – Excepciones Generales) ni invocar el párrafo 1(c), en relación con ninguna medida sujeta a la excepción en virtud del Artículo 2205 (Excepciones – Industrias Culturales).</p>
--	--	---	--

	<p>Art. 19-05: <u>Consultas:</u> Cualquier parte podrá solicitar consultas sobre cualquier asunto, quien la solicite, deberá entregarla a los órganos nacionales responsables de la otra parte. Una tercera parte que considere tener interés sustancial, podrá participar, mediante entrega de comunicación a los órganos nacionales responsables de las otras partes. Los consultantes, aportaran toda la información necesaria, evitar cualquier solución que afecte desfavorablemente los intereses de la tercera parte y la información que se intercambie en la consulta será confidencial de la misma manera que la parte que la haya proporcionado.</p>	<p>Art. 21.5: <u>Intervención de la Comisión:</u> Si las partes no llegan a un acuerdo dentro de los 60 días después de la solicitud de consultas, 15 días después de la entrega de la solicitud de consultas urgentes, u otro plazo acordado entre las partes, cualquiera de las partes podrá solicitar por escrito una reunión de la comisión. La parte solicitante entregara a la otra parte la solicitud y explicara las razones con los fundamentos jurídicos. a menos que se decida otra cosa, la comisión se reunirá dentro de los 10 días siguientes a la solicitud, y se avocara sin demora la solución de la controversia, esta podrá convocar asesores técnicos, recurrir a los buenos oficios, la mediación o la conciliación, o formular recomendaciones. La comisión podrá acumular dos o mas procedimientos referentes a otros asuntos y estas podrá reunirse de manera presencial o a través de cualquier otro medio tecnológico que este a disposición de las partes que permita cumplir con el procedimiento.</p>	<p>Art: 2105: <u>Buenos Oficios, Conciliación y Mediación:</u> Las partes podrán acordar en cualquier momento el uso de un método alternativo de resolución de controversias, estos serán conducidos de conformidad con lo acordado entre las partes, estos pueden iniciar y suspenderse o terminarse en cualquier momento y estos serán confidenciales y sin perjuicio de los derechos de las partes en cualquier otro procedimiento</p>
	<p>Art. 19-06: <u>Intervención de a Comisión, buenos oficios, conciliación y mediación:</u> Cualquier parte podrá solicitar la reunión de la comisión dentro de los 45 días siguientes a la entrega de solicitud de consultas. Esta se reunirá dentro de los 10 días siguientes a la entrega de la solicitud y podrá convocar asesores técnicos, recurrir a los buenos oficios, la conciliación, la mediación u otros procedimientos de solución, o formular recomendaciones. La comisión también tendrá la facultad de acumular dos o mas procedimientos relativos a una misma medida o referentes a otros asuntos, cuando considere conveniente examinarlos conjuntamente.</p>	<p>Art. 21.6: <u>Solicitud de un Panel:</u> Si las partes no han resuelto la controversia dentro de los 30 días siguientes a la reunión de la comisión conforme a los Art. 21.5.5, 21,4 o 21.5.4 o 75 días siguientes a la entrega de la solicitud de consultas conforme al Art. 21.4, si la comisión no se ha reunido de acuerdo al Art. 21.5.4, o cualquier otro plazo acordado entre las partes, cualquiera de las partes podrá solicitar el establecimiento de un panel para que considere el asunto. De igual manera el solicitante entregara la solicitud a las otras partes indicando las razones. El panel arbitral se establecerá a la entrega de la solicitud, Una tercera parte podrá intervenir en el establecimiento del panel, entregando la solicitud en un plazo no mayor a 7 días a partir de la fecha en que la parte haya entregado la solicitud de constitución del panel. Si una parte decide no intervenir como reclamante se abstendrá de iniciar o continuar un procedimiento conforme a este acuerdo o conforme al acuerdo de la OMC o bajo otro TLC del que ésta y la parte demandada pertenezcan. A menos de que las partes acuerden otra cosa, el se seleccionara y desempeñara sus funciones. Un panel no podrá ser establecido para revisar una medida en proyecto.</p>	<p>Art. 2106: <u>Establecimiento de un Panel:</u> A menos de que las partes acuerden algo distinto, si el asunto no ha sido resuelto dentro de 45 días siguientes a la fecha del recibo de la solicitud de consultas o 25 días desde la fecha de recibo para los asuntos del parágrafo 4 del Art. 2104. El reclamante podrá remitir el asunto a un panel de solución de controversias. Éste entregara la solicitud de establecimiento del panel a la otra parte explicando las razones de la misma. Tal panel no podrá ser establecido para revisar una medida en proyecto.</p>

	<p>Art. 19-07: <u>Recurso al tribunal arbitral</u>: cualquier parte podrá solicitar la conformación de un tribunal arbitral cuando la comisión ya se haya reunido y no se hubiere resuelto dentro de los 45 días siguientes, el solicitante entregara la solicitud a los órganos nacionales de las otras partes y a la comisión que establecerá el tribunal arbitral. Una tercera parte podrá participar mediante una solicitud que se debe presentar entre siete días contados desde que la otra parte solicita un tribunal arbitral. La tercera parte que decida no intervenir, se abstendrá de iniciar un procedimiento de solución de controversias conforme a este tratado o el GATT.</p>	<p>Art. 21.7: <u>Lista de Panelistas</u>: A más tardar dentro de los 6 meses de entrada en vigor de este acuerdo, las partes establecerán una lista de individuos que cuenten con las características necesarias para ser panelistas, a menos que se acuerde otra cosa, hasta 3 miembros deberán ser nacionales de cada una de las partes y has dos que no sean nacionales de ninguna de las partes. Estos serán designados por consenso y podrán ser reelectos, esta lista tendrá vigencia mínimo por 3 años y hasta que se haga una nueva lista.</p>	<p>Art. 2107: <u>Clasificación de los Panelistas</u>: Éstos tendrán conocimientos especializados o experiencia en los asunto cubierto por este Acuerdo o en la solución de controversias derivadas de acuerdos comerciales internaciones, serán seleccionados en función objetiva, confiable y de buen juicio, no podrán tener vinculo con ninguna de las partes, no serán nacionales de ninguna de las partes y cumplirán lo establecido por la comisión en la primera sesión luego de la entrada en vigor de este acuerdo. Si han estado involucrados en lo que se refiere el Art. 2105 no servirán como miembros del panel de la misma controversia.</p>
	<p>Art. 19-08: <u>Lista de árbitros</u>: La comisión integrará una lista de hasta 30 individuos con las cualidades y la disposición necesaria para ser arbitro. Estos tendrán conocimientos en todos los asuntos relacionados con este tratado o en la solución de controversias derivadas de acuerdos comerciales internacionales, serán designados en función objetiva, fiable y de buen juicio y cumplirán con el código de conducta establecido por la comisión.</p>	<p>Art. 21.8: Clasificación de los Panelistas: Éstos tendrán conocimientos especializados o experiencia en los asunto cubierto por este Acuerdo o en la solución de controversias derivadas de acuerdos comerciales internaciones, serán seleccionados en función objetiva, confiable y de buen juicio, no podrán tener vinculo con ninguna de las partes y cumplirán lo establecido por la en el código de conducta establecido por as partes. Si han estado participado como panelista conforme al Art. 21.5.4 no podrán ser panelistas.</p>	<p>Art. 2108: <u>Selección del Panel</u>: Estará integrado 3 miembros, cada parte elegirá un panelista dentro de 30 días siguientes a la solicitud del panel y propondrá hasta 4 candidatos que servirán como panelista y presidente, si una parte no designa en el plazo establecido se seleccionara por sorteo dentro de los 7 días siguientes. Si dentro de los 45 días siguientes a la solicitud las partes no han acordado quien será el presidente, este también será designado por sorteo dentro de los 7 días siguientes. Si algún panelista designado por una parte se retira, es retirado o no sirve, el reemplazo será designado por la parte dentro de los 30 días siguiente.</p>
	<p>Art. 19-09: <u>Constitución del tribunal arbitral</u>: 1. Cuando existan dos partes contendientes, se conformara de 5 miembros, de los cuales las partes nombraran un presidente dentro de los 15 días siguientes de la solicitud. Si no se llega a un acuerdo, por sorteo una de las partes lo decidirá dentro de los siguientes 5 días. El presidente no podrá ser de ninguna de las nacionalidades de este tratado. Pasados 15 días de las asignación del presidente cada parte elegirá dos árbitros de nacionales de la otra parte. Si una parte no lo selecciona se hará por sorteo. 2. Cuando hayan 3 partes contendientes, se seguirá el mismo procedimiento anterior.</p>	<p>Art. 21.9: <u>Selección del Panel</u>: Se integra por los 3 miembros, dentro de los 15 días a la entrega de la solicitud cada parte deberá designar un panelista, si la parte reclamada no lo hace en el plazo previsto, se seleccionara por sorteo de la lista vigente. Las partes se esforzaran por acordar el tercer panelista que será el presidente dentro de los 15 días contados desde la fecha de designación, de los contrario se hará por sorteo. Si una parte considera que un panelista esta violando el código de conducta, las artes deberán consultarse y si están de acuerdo, este será removido y el nuevo será escogido de conformidad con este acuerdo.</p>	<p>Art. 2109: <u>Reglas Modelo de Procedimiento</u>: La comisión las aprobará en la primera sesión después de la entrada en vigor del presente acuerdo. Un panel podrá establecer en consulta con las partes, reglas suplementarias de procedimiento que no entren en conflicto con este capítulo.</p>

	<p>Art. 19-10: <u>Recausación</u>: Cualquiera de las parte podrá presentar una recasación sin expresión de causa, dentro de los 15 días siguientes de que se haya hecho la propuesta, contra cualquier individuo que no aparezca en la lista del Art. 19-08 y que sea propuesto como árbitro.</p>	<p>Art. 21.10: <u>Reglas de Procedimiento</u>: Para la fecha de entrada en vigor de este acuerdo las partes establecerán estas reglas y podrán ser modificadas por ellos.</p>	<p>Art.2110: <u>Informes del Panel</u>: a menos que la partes acuerden lo contrario, estos serán emitidos de conformidad con lo dispuesto en este capítulo. El panel deberán entregar un informe dentro de los 90 días siguientes a la elección del ultimo panelista, con conclusiones, determinación sobre cumplimiento o incumplimiento y recomendaciones para la solución de controversias. Este informe inicial será confidencial. Las partes podrán emitir comentarios escritos sobre este informe inicial y así mismo el panel los podrá solicitar, reconsiderar el informe o realizar cualquier otro examen. El panel presentara el informe final dentro de 30 días siguientes a la emisión del informe inicial que podrá ser publicado dentro de 15 días.</p>
	<p>Art. 19-11: <u>Remuneración y pago de gastos</u>: La comisión fijará los montos de la remuneración y los gastos que deben pagarse a los árbitros, estos serán cubiertos en proporciones iguales por las partes.</p>	<p>Art. 21.11: <u>Participación de Terceros</u>: Tendrá derecho a asistir a todas las audiencias, a presentar comunicaciones escritas y orales al panel y a recibir comunicaciones escritas de las partes de conformidad con las Reglas Modelo de Procedimientos.</p>	<p>Art. 2111: <u>Solicitud de Aclaración del Informe</u>: Podrá solicitarse dentro de 10 días siguientes de emitido el informe final por cualquier parte.</p>
	<p>Art. 19-12: <u>Reglas de procedimiento</u>: Será establecido por la comisión e incluirá entre otras, disposiciones del Código de Conducta de los Árbitros.</p>	<p>Art. 21.12: <u>Función de los Expertos</u>: A solicitud de una de las partes o por su propia iniciativa, el panel podrá recabar la información y la asesoría técnica, siempre que as partes lo acuerden.</p>	<p>Art. 2112: <u>Suspensión y Terminación del Procedimiento</u>: Los trabajos de los paneles se pueden suspender dentro de 12 meses contados a partir de dicho acuerdo. Si han sido suspendidos por más de 12 meses el panel caduca. Si caduca y no han logrado un acuerdo de solución, se podrá iniciar un nuevo procedimiento sobre el mismo asunto. Los procedimientos de un panel pueden ser terminados por las partes.</p>

	<p>Art. 19-13: <u>Participación de la tercera Parte</u>: La Parte que no sea contendiente, previa entrega de comunicaciones a los órganos nacionales responsables de las Partes contendientes, tendrá derecho a asistir a todas las audiencias, a presentar comunicaciones escritas y orales al tribunal arbitral y a recibir copia de los escritos presentados por las Partes contendientes.</p>	<p>Art. 21.13: Informe Inicial: salvo que las partes acuerden otra cosa, este informe se basará en a disposiciones relevantes de este Acuerdo, las comunicaciones y argumentos de las partes, solo por solicitud de las partes, el panel puede dar recomendaciones para la solución de la controversia, a no ser que las partes acuerden algo distinto, el panel presentara este informe dentro de los 120 días siguientes a la selección del último Árbitro, que contendrá las conclusiones de hecho, su determinación sobre si alguna dela parte ha incurrido en incumplimiento o en una medida que cause anulación o cualquier otra en términos de referencia. Los miembros del panel pueden presentar opiniones separadas sobre asuntos a los que no se llegó a una unánime, las partes podrán observaciones o solicitar aclaraciones por escrito dentro de los 14 días siguientes a pa presentación del informe o en el plazo acordado por las partes y después de considerar los comentarios y solicitudes, el panel deberá responderlas y de ser necesario realizar análisis adicionales y reconsiderará su informe.</p>	<p>Art. 2113: <u>Cumplimiento del Informe Final</u>: Al determinar recomendaciones el panel, las partes deberán llegar a un acuerdo de solución. Si dentro de 30 días al informe final las partes no llegan a una solución, la parte reclamante indicara negociaciones para una compensación hasta que acuerden una resolución de controversias.</p>
	<p>Art. 19-14: <u>Decisión preliminar</u>: Salvo que las partes acuerden l contrario, dentro de los 90 días siguientes al nombramiento del último Árbitro, el tribunal presentará a las partes una decisión preliminar, con conclusiones, determinación sobre si la medida es compatible con la obligaciones del tratado, o es causa de anulación y el proyecto de la parte resolutive. dentro de los 14 días siguientes las partes podrán hacer observaciones por escrito al tribunal, una ves examinadas las observaciones de las partes, el tribunal podrá realizar cualquier diligencia que considere apropiada, solicitar las observaciones de cualquiera de las partes y reconsiderar su decisión.</p>	<p>Art. 21.14: <u>Informe Final</u>: Este incluirá las opiniones particulares sobre las que no haya habido una decisión unánime, dentro de los 30 días siguientes a la presentación del informe inicial, a menos que las partes acuerden otra cosa. Las partes lo pondrán a disposición del público, dentro de los 15 días siguientes, sujeto a la protección de información confidencial. En ningún informe el panel pondrán la identidad de los Árbitros que hayan opinado en mayoría o minoría.</p>	<p>Art. 2114: <u>Incumplimiento - Suspensión de Beneficios</u>: Si no se llega a un acuerdo sobre la compensación dentro de los 20 días siguientes, o si han pasado 30 días desde la presentación del informe final y no se ha solicitado la compensación , o habiéndose acordado una resolución de controversia o una compensación, la parte reclamante considera que la reclamada no ha cumplido con los términos del acuerdo, esta podrán suspenderse los beneficios de la parte reclamada: primero del sector o sectores afectados y después en otros sectores si se considera. Tal suspensión será temporal hasta que la medida denunciada haya sido puesta de conformidad con este acuerdo o hasta el momento que las partes acuerden.</p>
	<p>Art. 19-15: <u>Decisión final</u>: El tribunal la presentará a la comisión y de ser el caso, lo votos salvados sobre las cuestiones que no hubo una decisión unánime, dentro de los 30 días siguientes a la decisión preliminar. Ninguna decisión revelara la identidad de los Árbitros que hayan votado con la mayoría o la minoría y la decisión final se dará a conocer pasados 15 días de su comunicación a la comisión.</p>	<p>Art. 21.15: <u>Cumplimiento del Informe Final</u>: Una vez recibido el informe final, las partes acordarán la solución de controversia, la cual generalmente se ajusta a las recomendaciones y determinaciones del panel. Si el panel determino que una parte no ha cumplido con sus obligaciones o causa anulación en el sentido del Art. 21.12, la solución será, en la medida de lo posible, eliminar la no conformidad o a anulación.</p>	<p>Art. 2115: <u>Examen de Cumplimiento y Suspensión de Beneficios</u>: Una parte por comunicación escrita a la potra podrá solicitar que vuelva a ser convocado un panel para que determine si el nivel de suspensión de beneficios se considera excesivo, o cualquier descuerdo con las medidas tomadas para cumplir con las resoluciones o recomendaciones del panel. Este será convocado una ves la otra parte reciba la comunicación.</p>

	<p>Art. 19-16: <u>Cumplimiento de la decisión final</u>: Esta será obligatoria para las partes en los plazos y términos establecidos por el tribunal, cuando se declare que la medida es incompatible con este tratado, la parte demandada siempre que sea posible, se abstendrá de ejecutar la medida o la derogará. Cuando se declare que la medida causa anulación, se debe determinar el nivel de anulación y podrán sugerir los ajustes mutuamente satisfactorios para las partes.</p>	<p>Art. 21.16: <u>Incumplimiento - Suspensión de Beneficios</u>: Si el panel ha hecho una determinación descrita en el Art. 21.15.2 y las partes no logran llegar a un acuerdo dentro de los 45 días siguientes al recibo de la decisión final, o en el plazo acordado por las partes, el demandado iniciará negociaciones con el demandante para establecer una compensación mutuamente aceptable, si esta no se acuerda dentro de los 30 días posteriores al inicio del plazo o una vez acordada la compensación, la parte demandante considera que se ha incumplido con los términos del acuerdo, esta podrá a partir de ese momento notificar por escrito a la contra parte su intención de suspender los beneficios y el nivel de beneficios que se pretende suspender. Tal suspensión podrá iniciar 30 días después de la fecha de notificación. La parte demandada si considera que la suspensión es excesiva, 30 días después de la notificación del reclamante, podrá solicitar que se vuelva a establecer el panel. El reclamante podrá suspender los beneficios hasta el nivel determinado por el panel, iniciando por el sector o sectores afectados y si lo considera ineficaz podrá suspender beneficios de otros sectores. Salvo que la comisión decida algo distinto, la contribución monetaria se pagará al reclamante en dólares de Estados Unidos, o un monto equivalente a la moneda de la parte demandada, en cuotas trimestrales, a partir de los 60 días posteriores a la fecha en que la parte demandada notifique su intención de pago. Si no se hacen los pagos el reclamante podrá suspender los beneficios de acuerdo con el parágrafo 4. Este artículo no se aplica a lo señalado en el Art. 21.17.1. Esta es una medida transitoria hasta que se elimine cualquier disconformidad o anulación que haya sido determinada por el panel.</p>	<p>Art. 2116: <u>Asuntos Referidos por Procedimientos Judiciales y Administrativos</u>: Cuando una cuestión o interpretación de este acuerdo surja en un procedimiento judicial o administrativos internos o cuando un tribunal u órgano administrativo solicite la opinión de alguna parte, la comisión intentará llegar a un acuerdo sobre una respuesta adecuada. La parte solicitante presentará la interpretación de la comisión u órgano administrativo, según con los procedimientos de este foro. Si la comisión no llega a un acuerdo cualquiera de las partes podrá someter su opinión propia al tribunal, de acuerdo con los procedimientos de dicho foro.</p>
--	---	---	---

	<p>Art. 19-17: <u>Suspensión de beneficios</u>: El reclamante podrá suspender los beneficios de efecto equivalente a la parte demandada si el tribunal resuelve:1. -a) que la medida es incompatible con las obligaciones del tratado o que la parte demandada no cumplió con la resolución final del tribunal arbitral dentro del plazo establecido. -b) que una medida es causa de anulación y las partes no llegan a un acuerdo en el plazo dado por el tribunal. 2. La suspensión durará hasta que el demandado cumpla con lo acordado o lleguen a mutuo acuerdo con el demandante. 3.Los beneficios serán suspendido primero en el sector que se vio afectado y si la parte reclamante considera que se deben suspender otros sectores podrá hacerlo. 4. A solicitud escrita cualquiera de las partes se instalará un tribunal arbitral que determine si el nivel de beneficios suspendidos es excesivo. 5. La decisión final por parte de los árbitros se dará entre los 60 días siguientes a que se haya escogido el último árbitro o en el plazo que las partes acuerden.</p>	<p>Art. 21.17: <u>Incumplimiento en Ciertas Controversias</u>: Controversias específicas: si hay incumplimiento en legislación laboral o legislación ambiental, y las partes no logran llegar a un acuerdo dentro de los 45 días siguientes al informe final o han acordado solución pero la parte reclamante considera que no se ha cumplido los términos del acuerdo: la parte reclamante podrá solicitar la reconstrucción del panel para que dije una contribución anual. Para el monto se tendrá en cuenta los efectos causados por incumplimiento, la persistencia y duración del incumplimiento, las razones de este mismo, el nivel del incumplimiento, los esfuerzos del demandado para comenzar a corregir el incumplimiento y otros factores. De acuerdo con el anexo 21.17, la contribución interpuesta antes del 31/12/2007 no excederá los 15 millones de dólares de los Estados Unidos, a partir del 01/01/2008, los 15 millones de dólares de los Estados Unidos anuales máximos se ajustarán según la inflación de conformidad con los párrafos 3 a 5. El periodo utilizado para el ajuste de la inflación acumulada será en año calendario 2006, hasta el año calendario precedente más reciente, en el cual la contribución monetaria se ha debido.</p>	<p>Art. 2117: <u>Derechos de Particulares</u>: Ninguna de las Partes podrá otorgar derecho a entablar una acción contra la otra Parte en virtud de su legislación interna aduciendo que una medida de la otra Parte es incompatible con este Acuerdo.</p>
	<p>Art. 19-18: <u>Interpretación por la Comisión</u>: La comisión procurara acordar, a la brevedad posible, una interpretación o respuesta adecuada cuando, una parte considere que una cuestión de interpretación o aplicación de este tratado surja en un procedimiento judicial o administrativo de otra parte, amerita interpretación dela comisión, o una parte reciba una solicitud de opinión sobre una cuestión de interpretación o de aplicación de este tratado de un tribunal u órgano administrativo de una parte. La parte cuyo territorio se encuentre ubicado el tribunal o el órgano administrativo, presentará a éstos cualquier interpretación acordada por la Comisión, de conformidad con los procedimientos de ese foro. Cuando la Comisión no logre llegar a un acuerdo, cualquier Parte podrá someter su propia opinión al tribunal o al órgano administrativo, de acuerdo con los procedimientos de ese foro.</p>	<p>Art. 21.18: <u>Revisión de Cumplimiento</u>: Sin perjuicio delo establecido en el Art. 21.16.3, si la parte demandada considera que ha eliminado la disconformidad o la anulación constatada por el panel, podrá someter el asunto a conocimiento de éste mediante notificación escrita a la parte o partes reclamante. El panel emitirá su informe sobre el asunto dentro de un plazo de 90 días a partir de dicha notificación. Si el panel estable que si se ha eliminado la disconformidad o la anulación, la parte reclamante sin demora, reestablecerá los beneficios que se hubieran suspendido y el demandado dejará de ser requerido para el pago de cualquier contribución monetaria.</p>	<p>Art. 2118: <u>Medios Alternativos para la Solución de Controversias</u>: En la máxima medida posible, cada Parte promoverá y facilitará el recurso al arbitraje y a otros medios alternativos de solución de controversias comerciales internacionales entre particulares en la zona de libre comercio. Para tal fin, cada Parte dispondrá procedimientos adecuados que aseguren la observancia de los convenios de arbitraje y el reconocimiento y ejecución de los laudos arbitrales en esas controversias. Se considerará que una Parte cumple con lo anterior, si es parte y se ajusta a las disposiciones de la Convención de Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, suscrita en Nueva York el 10 de junio de 1958.</p>

	<p>Art. 19-19: Medios alternativos para la solución de controversias: En la medida de lo posible, cada Parte promoverá y facilitará el recurso al arbitraje y a otros medios alternativos para la solución de controversias comerciales internacionales entre particulares. A tal fin, cada Parte dispondrá procedimientos adecuados que aseguren la observancia de los acuerdos arbitrales y el reconocimiento y ejecución de los laudos arbitrales que se pronuncien en esas controversias. Esos procedimientos tendrán en consideración las disposiciones de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros, de 1958, o de la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional, de 1975. La Comisión podrá establecer un Comité Consultivo de Controversias Comerciales Privadas integrado por personas que tengan conocimientos especializados o experiencia en la solución de controversias comerciales internacionales privadas. El Comité presentará informes y recomendaciones a la Comisión sobre cuestiones generales enviadas por ella relativas a la existencia, uso y eficacia del arbitraje y otros procedimientos para la solución de tales controversias.</p>	<p>Art. 21.19: <u>Revisión Quinquenal</u>: La comisión revisará el funcionamiento y la efectividad de los Art. 21.16 y 21.17 a más tardar 5 años después de la entrada en vigor de este Acuerdo, o dentro de los 6 meses siguientes a la suspensión de beneficios o la imposición de contribuciones monetarias en 5 procedimientos iniciados como arreglo a este capítulo, lo que ocurra primero.</p>	
		<p>Sección B: Procedimientos Internos y la Solución de Controversias Comerciales Privadas</p>	
		<p>Art. 21.20: <u>Asuntos Referidos a Procedimientos Judiciales y Administrativos</u>: Cuando una cuestión o interpretación de este acuerdo surja en un procedimiento judicial o administrativos internos o cuando un tribunal u órgano administrativo solicite la opinión de alguna parte, la comisión intentará llegar a un acuerdo sobre una respuesta adecuada. La parte solicitante presentará la interpretación de la comisión u órgano administrativo, según con los procedimientos de este foro. Si la comisión no llega a un acuerdo cualquiera de las partes podrá someter su opinión propia al tribunal, de acuerdo a los procedimientos de dicho foro.</p>	

		<p>Art. 21.21: <u>Derechos de Particulares</u>: Ninguna de las Partes podrá otorgar derecho de acción en su legislación contra cualquiera de las otras partes con fundamento en que la otra parte ha incumplido sus obligaciones dispuestas en este Acuerdo.</p>	
		<p>Art. 21.22: <u>Medios alternativos para a Solución de Controversias</u>: En lo posible las partes promoverán dar uso al recurso del arbitraje y a otros medios alternativos de solución de controversias comerciales internacionales entre particulares en el área de libre comercio. A tal fin, cada parte dispondrá procedimientos adecuados que aseguren la observancia de los convenios de arbitraje y reconocimiento y ejecución de los laudos arbitrales que se pronuncien de esas controversias. Se considera que la parte cumple con lo anterior, si es parte y se ajusta a las disposiciones de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras, de 1958, o de la Convención Interamericana de Arbitraje Comercial Internacional, de 1975.</p>	
LEY QUE RETIFICA EL TRATADO	Ley de la republica 172 del 20 de diciembre de 1994, Decretos 2900 y 2901 del 31 de diciembre de 1994	Ley 1166 de 2007 y decreto 993 del 15 de mayo de 2012	Ley 1363 del nueve de diciembre de 2009
SENTENCIA DE LA CORTE CONSTITUCIONAL	Sentencia c-051/12	Sentencias C-750/08 y Sentencia C-751/08	Sentencia C-608/10

Fuente: Adaptado por los autores de (Ministerio de Comercio Industria y Turismo).

Según (Ministerio de Comercio Industria y Turismo), el Tratado de Libre Comercio firmado entre Colombia, México y Venezuela se suscribió el del 14 de junio de 1995 y entro en vigencia el 1 enero de 1995. Este fue celebrado con carácter de Acuerdo de Complementación Económica (ACE) de acuerdo con lo dispuesto en el Tratado de Montevideo 1980 y en la Resolución No. 2 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de las Partes firmantes. El Acuerdo se registró ante la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como Acuerdo

de Complementación Económica (ACE) No. 33. El anteriormente llamado G3, se realizó con el fin de llevar a cabo una apertura comercial entre estos Estados, incorporando las reglas necesarias para el buen desarrollo del comercio y la inversión, de igual manera, también se consideró un universo arancelario par un amplio portafolio de productos, con desgravación progresiva durante los próximos 10 años, enfocándose especialmente en el sector agropecuario, con exclusión total. A hoy el 97% de los productos se encuentran gravados con 0% de arancel.

En mayo del 2006, Venezuela presentó formalmente la denuncia al Acuerdo, por lo que Colombia y México, tuvieron que reevaluar el tratado en el año 2009, conviniendo en 5 decisiones, plasmadas en un protocolo modificadorio en temas de acceso a mercados, las adecuaciones a las reglas de origen, el Comité Regional de Insumos, las facultades adicionales a la Comisión Administradora y el cambio de nombre del Tratado, ejecutándolo a partir del 2 de agosto del 2011.

El capítulo XIX, del presente tratado, estableció el procedimiento a seguir en caso de que se presenten diferencias, entre las partes involucradas en un intercambio comercial, ya sea en el sector público o en el privado.

De igual manera el (Ministerio de Comercio Industria y Turismo), refiere que el Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, fue suscrito en Washington, el 22 de noviembre de 2006, el cual fue ratificado por la legislación colombiana mediante la Ley 1143 de 2007 y se complementó con la Sentencia C-750/08, así como también fue aprobado el Protocolo Modificadorio del Acuerdo, firmado en Washington el 28 de junio de 2007, mediante Ley 1166 de 2007 y Sentencia C-751/08.

El 12 de octubre de 2011 el Congreso de los Estados Unidos también aprobó el Acuerdo, dando inicio a la etapa de implementación normativa del Acuerdo en Colombia, el cual tuvo por objeto verificar que se lleven a cabo los ajustes tendientes a garantizar que el Acuerdo es compatible con nuestro ordenamiento jurídico.

Visto desde el plano ideal este acuerdo es un potencia generador de oportunidades, que contribuye a la creación de empleo y a mejorar el desempeño de la economía nacional, siendo benéfico para los productores nacionales y en especial el sector exportador, debido a que a través de este se facilitara el acceso de sus productos y servicios, en condiciones más favorables, en el mercado estadounidense. Dentro de los temas negociados están el acceso a los mercados, tanto industriales, como agrícolas, la propiedad intelectual, el régimen de inversión, las compras del Estado, la solución de controversias, la competencia, el comercio electrónico, los servicios, y los aspectos ambientales y laborales.

Finalmente, el Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá, fue suscrito en Lima, Perú, el 21 de noviembre de 2008, aprobado e incorporado en la legislación colombiana mediante la Ley 1363 del 9 de diciembre de 2009 y la sentencia C-608/10, al igual que fue aprobado en consenso por el parlamento canadiense el 21 de junio de 2010, y posteriormente firmado por la gobernadora general de este país. Entrando en vigor el 15 de agosto de 2011.

El 21 de noviembre de 2008 se suscribió el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá, el cual consolida una iniciativa de mayor integración comercial alcanzada tras cinco rondas de negociación que se llevaron a cabo desde julio de 2007. En la misma ceremonia se dio lugar a la firma del Acuerdo de Cooperación Laboral y del Acuerdo de Cooperación Ambiental.

Una vez descritas las generalidades de cada uno de los acuerdos relacionados en el cuadro anterior, es importante revisar porque el éxito de las diferentes tipologías integración comercial o económica internacional, que se ha venido proliferando en los últimos años, radica principalmente en el respaldo que tiene los países al contar con sistemas propios de solución de controversias, donde el alcance de estos mecanismos, es proporcional al alcance del acuerdo. Con el fin de facilitar la inserción de los proceso para llevar a cabo la solución de las discrepancias en los diferentes acuerdos de integración, se han seguido mecanismos de diversas instituciones, donde el principal modelo tomado ha sido el de la Organización Mundial de Comercio, aunque también se ha tenido en cuenta el de instituciones especializadas como la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2004).

La OMC, anteriormente GATT establece dentro de su estructura un procedimiento formal para resolución de controversias implantado en sus Artículos XXII Consultas y Artículo XXIII: Anulación o menoscabo, en los que se establece el siguiente:

“Artículos XXII Consultas:

- *Cada parte contratante examinará con comprensión las representaciones que pueda formularle cualquier otra parte contratante, y deberá brindar oportunidades adecuadas para la celebración de consultas sobre dichas representaciones, cuando éstas se refieran a una cuestión relativa a la aplicación del presente Acuerdo.*
- *Las PARTES CONTRATANTES podrán, a petición de una parte contratante, celebrar consultas con una o más partes contratantes sobre toda cuestión para la que no haya*

sido posible hallar una solución satisfactoria por medio de las consultas previstas en el párrafo 1.

Artículo XXIII: Anulación o menoscabo

- *En caso de que una parte contratante considere que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del presente Acuerdo se halle anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se halle comprometido a consecuencia de:*
 - *que otra parte contratante no cumpla con las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo; o*
 - *que otra parte contratante aplique una medida, contraria o no a las disposiciones del presente Acuerdo; o*
 - *que exista otra situación,*

Dicha parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión, formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra u otras partes contratantes que, a su juicio, estime interesadas en ella. Toda parte contratante cuya intervención se solicite de este modo examinará con comprensión las representaciones o proposiciones que le hayan sido formuladas.

- *Si las partes contratantes interesadas no llegan a un arreglo satisfactorio en un plazo razonable o si la dificultad surgida es una de las previstas en el apartado c) del párrafo 1*

de este artículo, la cuestión podrá ser sometida a las PARTES CONTRATANTES. Estas últimas efectuarán rápidamente una encuesta sobre toda cuestión que se les someta al respecto y, según el caso, formularán recomendaciones apropiadas a las partes contratantes que consideren interesadas, o dictarán una resolución acerca de la cuestión. Las PARTES CONTRATANTES podrán, cuando lo juzguen necesario, consultar a partes contratantes, al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y a cualquier otra organización intergubernamental competente. Si consideran que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, podrán autorizar a una o varias partes contratantes para que suspendan, con respecto a una o más partes contratantes, la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de otra obligación resultante del Acuerdo General cuya suspensión estimen justificada, habida cuenta de las circunstancias. Cuando se suspenda efectivamente esa concesión u otra obligación con respecto a una parte contratante, ésta podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la suspensión, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES que es su propósito denunciar el Acuerdo General; esta denuncia tendrá efecto cuando expire un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES haya recibido dicha notificación.” (GATT, 1947).

Lo anterior quiere decir que las partes son llamadas inicialmente para resolver sus controversias a través de consultas y negociaciones bilaterales, las diferencias que no lograron ser resueltas son expuestas a las partes contratantes, donde éstos actúan como un grupo, con las plenas facultades para hacer recomendaciones apropiadas o para tomar una decisión adecuada sobre la discrepancia, siendo este lo único contemplado por el GATT, para ser usado por las

partes, hasta antes de la Ronda del 79, ya que a partir de esta se dieron distintas reformas, hasta llegar a la más reciente en 1991, planteada por su director general, quien incorpora los avances de 1989 y finalmente el texto establece el derecho a obtener un panel, el derecho para que se adopte el informe del panel, el establecimiento de un Cuerpo de Apelación para oír la apelación de los casos resueltos por los paneles y el derecho para imponer medidas ejecutorias a la parte contratante que incumple.

Se debe tener en cuenta que en cada una de las negociaciones desarrolladas independientemente por los países firmantes, para formalizar cualquiera de las tipologías de integración, estos amplían el mecanismo de solución de controversias que van a establecer dentro del acuerdo, para solucionar las posibles diferencias que puedan presentarse en el ejercicio de la relación comercial o económica que pactan.

De acuerdo con lo anterior, y basándonos en el cuadro objeto de análisis, en los tres tratados, el ámbito de aplicación establecido para este capítulo, es igual en cuanto a que indica, que será para cualquier controversia entre las Partes relativas a la aplicación o interpretación de este Acuerdo, o cuando una Parte considere que una medida vigente o en proyecto de la otra Parte es o pudiera ser incompatible con las obligaciones de este Acuerdo, que la otra Parte ha incumplido de alguna manera las obligaciones de este Acuerdo, mientras que cambia en los temas específicos que son de interés individual para acuerdo, en el de México con Colombia, amplía su aplicabilidad, si una Parte incrementa un impuesto de importación y da la opción de que las Partes acuerden un mecanismo de compensación apropiado antes de iniciar un procedimiento de solución de controversias. Por otro lado en el caso del TLC con Canadá, se amplía en cuanto a temas ambientales y laborales y especifica directamente su aplicación en los capítulos dos, tres, cuatro, nueve, once o dieciséis del tratado, al igual que la limita para las disputas entre miembros

de la Comunidad Andina en lo que refiere a la violación de su legislación. Finalmente en el de Estados Unidos con Colombia, al igual que el de Canadá se puntualiza en unos capítulos específicos y la diferencia radica en el último ítem establece que “en toda controversia en relación con el párrafo 1(c), un panel establecido de conformidad con este Capítulo tomará en consideración la jurisprudencia relativa a la interpretación del Artículo XXIII: 1(b) del GATT 1994 y el Artículo XXIII (3) del AGCS. Una Parte no podrá invocar el párrafo 1(c)(i), en relación con ninguna medida sujeta a una excepción en virtud del Artículo 2201 (Excepciones – Excepciones Generales) ni invocar el párrafo 1(c), en relación con ninguna medida sujeta a la excepción en virtud del Artículo 2205 (Excepciones – Industrias Culturales)”.

Otra de las diferencias relevantes entre estos tratados se ve en el TLC con México, al que hasta el año 2006, estuvo vinculado Venezuela, se estableció que se resolverían las controversias conforme al GATT y al Acuerdo de Cartagena, sin afectar los derechos de México en este tratado para la aplicación de este último, lo que no se ve contemplado en los firmados con Canadá y Estados Unidos, pues en estos se opta por la elección de un foro, que está a potestad del demandante. Seguidamente en el suscrito por Colombia con Estados Unidos, se da paso a la intervención de la comisión, al igual que en el de México, en el que además se adicionan los buenos oficios, mediación y conciliación, como lo hacen en el de Colombia con Canadá, pero sin intervención de la comisión. Por último, con México, el proceso para continuar inicia con la presentación del recurso al tribunal arbitral, la conformación de mismo, quien da una decisión preliminar y una final, antes de pasar a la suspensión de beneficios, para terminar con la interpretación de la comisión. Con Estados Unidos, la continuidad se da al elevar la solicitud de un panel, la conformación del mismo, quienes emiten un informe inicial y uno final antes de la suspensión de beneficios, adiciona un artículo para controversias específicas y da la opción de

que el reclamado solicite una revisión de cumplimiento cuando considere haber eliminado la disconformidad. Con Canadá, el proceso a seguir es el establecimiento de un panel, quien entrega un único informe, para dar paso a la suspensión y terminación del proceso, la revisión de cumplimiento del informe y supresión de beneficios.

Ulteriormente, en los tres tratados se expresa que en las controversias que puedan presentarse en la relación comercial entre particulares, de cualquier modo estos promoverán el uso del arbitraje y otros mecanismos de solución de controversias para dar solución a la discrepancia presentada, por lo que la única diferencia que aquí se presenta es de forma, debido a que en el TLC con USA, se encuentra separado en una sección aparte, mientras que en los otros dos va seguido, al final del proceso. De acuerdo con lo anterior, en relación con los casos analizados, se puede resaltar que las partes adoptan dentro del contrato lo establecido en el tratado, mediante la cláusula de arbitraje, por la cual se da solución a los tres casos objeto de estudio en el presente trabajo de investigación.

7. Conclusiones

Se observa que en los casos estudiados, se optó por el arbitraje, como mecanismo alternativo de solución, por la eficiencia y eficacia del proceso, así el fallo final, posiblemente no llene las expectativas del reclamante o los reclamantes, se llega a una solución imparcial, tomada por un tercero neutral que estudia a profundidad las causas que generaron la inconformidad y sanciona proporcionalmente.

La importancia que tiene estipular dentro del contrato la cláusula arbitral para hacer efectivo el proceso en las legislaciones nacionales, ya que si esta no está pactada en el contrato, no pues será reconocida, de acuerdo con las normativa de la legislación colombiana.

El entorno económico en el que se dio la relación contractual de dos de los tres casos estudiados fue anterior a la suscripción del tratado de libre comercio con estos países, lo que podría significar que para que existan estos acercamientos estratégicos a nivel internacional, no necesariamente debe existir una integración económica entre los países de origen de las empresas.

Ser abogado de profesión no es uno de los requisitos exigido para ser Arbitro, ya que la exigencia es tener amplios conocimientos y experiencia en el sector objeto de la controversia, pero en estos caso los árbitros intervinientes únicamente fueron abogados, lo que puede ser una alerta para los profesionales de otras áreas y en especial para la nuestra, para que se interesen en formarse para hacer parte de la lista de personal idóneo para participar en este tipo de procedimientos.

La decisión final tomada por los árbitros en los casos estudiados, el aspecto que le da preferencia al arbitraje, sobre otros mecanismos, para el grupo investigador es el equilibrio que existe entre la eficiencia y la eficacia dentro del proceso.

Se pudo identificar que a través del arbitraje, no todos los casos son resueltos en una única decisión, sino que esta puede estar precedida de varias decisiones parciales, lo que hay que tener en cuenta cuando en estos casos es que para que sea finalmente reconocida en la legislación nacional debe haber sido tomada la decisión final.

Aunque Colombia se adhirió parcialmente a la Ley modelo, la legislación nacional no da la flexibilidad que dicha Ley propone, ya que para dirimir una diferencia mediante el arbitraje es necesario contar con el pacto de la cláusula arbitral sujeta al contrato, excluyendo las controversias que puedan presentarse en la relación extracontractual, mientras que la Ley modelo si lo permite.

En Colombia tanto en la Ley modelo, la nacionalidad del árbitro no es un obstáculo, ya que esto permite la creación de un proceso más internacional.

Aunque existe una gran cantidad de convenciones y legislaciones internacionales para la regulación de los procesos arbitrales, hoy en día todavía no existe una norma universal que armonice el concepto y permita una mayor fluidez y agilidad de los procesos dados en la solución de controversias.

En Colombia, para el proceso de reconocimiento de los Laudos arbitrales, solo se conciben como internacional a aquellos que son de origen exterritorial, por lo que excluyen los que sean emitidos en su sede, aun cuando la Ley modelo indica que la norma se debe

aplicar indistintamente a todo laudo emanado de un arbitraje internacional, sin importar cuál sea su país de origen.

A pesar de que el proceso establecido para la solución de controversias del texto final de los TLC analizados en este trabajo va dirigido a los estados, esto promueven que las partes intervinientes en una relación contractual privada, que se vean envueltas en una controversia, den prioridad al uso del arbitraje como mecanismo de solución de controversias.

Finalmente se observó que el capítulo destinado para establecer la solución de controversias de cada uno de los TLC analizados, toman un mismo patrón, que cada uno amplia o adecua de acuerdo al alcance del acuerdo pactado entre las partes.

Referencias bibliográficas

- Allan Virginia, P.-A. P. (2014). Debate en torno a la eficiencia del procedimiento arbitral. Actualidad Jurídica Uría Menéndez.
- Álvarez Villar, D. E. (2010). El Arbitraje Comercial como Forma de Dirimir Conflictos Extrajudiciales. Ambito Juridico.
- Biggs, G. (2003). Solución de controversias sobre comercio e inversiones internacionales. Revista CEPAL No.80, 101-119.
- Cadena Afanador, W. R. (s.f.). Impacto en Colombia de la lex mercatoria. Civilizar, 1-21.
- Camacho Chahín Mario Andrés, B. Z. (2002). El Contrato de Concesión. Bogotá D.C.: Pontificia Universidad Javeriana.
- Camará de Comercio de Bogotá. (2000). Laudo Arbitral de Tribunal de Arbitraje.
- Cámara de Comercio Internacional. (2015). Conducción Eficaz del Arbitraje. Paris: Imprimerie Port Royal.
- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. (2008). Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional. Nueva York: Naciones Unidas.
- Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial. (2013). Arbitraje Internacional.
- Conesa R, E. (1982). Conceptos Fundamentales de la Integración Económica. Estudios Económicos, 4-27.

Congreso de la República de Colombia. (22 de Enero de 1981). Ley 16 . Diario Oficial No. 35.711 de 27 de febrero de 1981.

Congreso de la República de Colombia. (28 de Octubre de 1993). Ley 80. Diario Oficial.

Congreso de la República de Colombia. (12 de Julio de 2012). Ley 1563. Diario Oficial 48489.

Convención Interamericana sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales. (1994).
CIDIP V. Mexico D.F.

CORTE SUPREMA DE JUSTICIA 19 de DICIEMBRE. (2011). Ref: Exp. 1100102030002008-01760-00. Bogotá.

CORTE SUPREMA DE JUSTICIA 27 de JULIO. (2011). Ref: exp. 11001-0203-000-2007-01956-00. Bogotá.

De la Fuente, M., & Echarri, A. (1999). Modelos de Contratos Internacionales. FC Editorial.

Drummond Ltd. (s.f.). Drummon en Colombia.

El Presidente de la Republica de Colombia. (7 de Octubre de 1989). Decreto 2279 de 1989.
Diario Oficial No. 39.012.

Find the Company. (s.f.). Empresas, Ficha, Southeast Investment Corporation.

González, A. (2006). La solución de controversias en los acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados. Revista CEPAL No. 68, 1-65.

Insignares Cera, S. (2015). El acceso a la justicia a partir del mecanismo de solución de controversias previsto en el TLC COL-USA . Revista de Derecho, No 43, 197-236.

Instituto de Desarrollo Urbano IDU. (s.f.). La Entidas, Quienes Somos.

International Finance Corporation. (s.f.). Summary of Project Information (SPI).

Maesso Corral, M. (2011). Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica, 119-132.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f.). Acuerdos Vigentes, Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia.

Ministerio de Minas y Energía, M. d. (2004). Guía Ambiental Transporte de Carbón. En C. d. PROCOLOMBIA, Guía Ambiental Transporte de Carbón (pág. 104). Medellín: Marín Vieco Ltda.

Naciones Unidas. (2010). Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa. Nueva York.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. (s.f.). Solución Extrajudicial de Controversias.

Procolombia. (s.f.). Inversión en el sector Bienes y Servicios Petroleros en Colombia.

Redacción de El País. (26 de Octubre de 2015). Sector de la construcción, motor del crecimiento de la economía. El País.

Roos, C. C. (2009). El arbitraje comercial internacional en Iberoamérica: un panorama general. Bogotá: Legis.

Ross Energy Services Ltd. (s.f.). The Company.

Saavedra Sobrados, A. (2010). Los Procesos de Integración Económica. Revista Peruana de Derecho Tributario, 1-15.

Servicios Asociados a la Internacionalización. (2010). Contratación Internacional. Escuela de Organización Industrial, 1-54.

Sociedad Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V. - ICA. (s.f.). Nosotros, Nuestra Historia.

Subdirección de Planeación Minera. (2005). El Carbón Colombiano Fuente de Energía para el Mundo. En S. d. Minera, La Cadena del Carbón en Colombia (pág. 52). Bogotá: Unidad de Planeación Minero Energética - UPME.