

**GRUPOS ECONÓMICOS, UN FENÓMENO ATÍPICO EN EL ÁMBITO JURÍDICO
COLOMBIANO.**

CECILIA MARIA RENTERÍA CARO
YESICA PAOLA NARANJO OTERO
MARCELA ARANGO GALLÓN

UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN
ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO EMPRESARIAL
MEDELLÍN
2009

**GRUPOS ECONÓMICOS, UN FENÓMENO ATÍPICO EN EL ÁMBITO JURÍDICO
COLOMBIANO**

CECILIA MARÍA RENTERÍA CARO
YESICA PAOLA NARANJO OTERO
MARCELA ARANGO GALLÓN

Trabajo de grado para optar al título de
Especialista en Derecho Empresarial

Asesor Temático
Jahir Alexander Gutiérrez
Economista

Asesora Metodológica:
Olga Cecilia Restrepo Yepes
Abogada

UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN
ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO EMPRESARIAL
MEDELLÍN
2009

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	7
1. PROBLEMA	8
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	8
1.2 FORMULACIÓN.....	9
1.3 OBJETIVOS	9
1.3.1 Objetivo general.	9
1.3.2 Objetivos específicos.	9
1.4 JUSTIFICACIÓN	10
2. APROXIMACIÓN TEÓRICA AL ESTUDIO DEL SURGIMIENTO DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS	11
2.1 APRECIACIONES GENERALES.....	11
2.2 AGRUPAMIENTO DE SOCIEDADES Y EMPRESAS	12
2.3 FORMAS DE AGRUPAMIENTO.....	13
2.3.1 Cooperación.....	15
2.3.2 Subordinación.	16
2.4 CONGLOMERADOS DE SOCIEDADES Y GRUPOS EMPRESARIALES ..	17
2.4.1 Agrupaciones tradicionales de sociedades.	17
2.4.1.1 El cártel.	17
2.4.1.2 El trust.	18
2.4.1.3 La holding company.	19
2.4.1.4 Estructura de telaraña.....	19
2.4.1.5 La sociedad inversionista.	19

2.5 REGULACIÓN SOBRE GRUPOS EMPRESARIALES	20
2.6 LOS CONGLOMERADOS O GRUPOS ECONÓMICOS	23
2.6.1 Sociedades subordinadas.....	25
2.6.2 Matrices, filiales y subordinadas.	26
2.7 EFECTOS NOCIVOS DE LA CONCENTRACIÓN Y LOS MONOPOLIOS..	28
3. MARCO HISTORICO-POLÍTICO, PANORAMA Y PERSPECTIVA DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS EN COLOMBIA.....	31
3.1 LA LEGISLACIÓN COLOMBIANA EN RELACIÓN CON LOS GRUPOS ECONÓMICOS, UN PROCESO INCOMPLETO.....	42
3.1.1 Ley 155 de 1959.	42
3.1.2 La constitución política de 1991.....	46
3.1.3 Decreto 2153 de 1992.....	48
4. UNA NUEVA POLITICA PARA CONTROLAR LA CONCENTRACIÓN DEL PODER ECONÓMICO Y REGULAR LA ACTIVIDAD DE LOS GRUPOS ECONOMICOS	52
4.1 FIJACIÓN DE OBJETIVOS Y APLICACIÓN DE LOS MECANISMOS	53
4.2 INTERVENCION DEL ESTADO	54
4.3 ENTE REGULADOR Y NORMAS VIGENTES.....	55
4.4 ACCIONES EN TORNO A LA ADOPCIÓN DE UNA POLÍTICA PARA EL RESTABLECIMIENTO DE LA COMPETENCIA	58
4.5 APLICACIÓN DE LA POSICIÓN DOMINANTE	63
4.6 FUSIONES E INTEGRACIONES.....	67
4.7 REGLAMENTACIÓN DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS.....	69
CONCLUSIONES.....	73
BIBLIOGRAFÍA	76

INTRODUCCIÓN

El fenómeno de los Grupos Económicos es relativamente nuevo en Colombia en comparación del resto del mundo, donde no son ninguna novedad, ya que se originaron en países del primer mundo, amparados por gobiernos que facilitaban el crecimiento y la inversión, lo que llevó a dichos grupos a incursionar en el mercado bursátil y a internacionalizarse, aspectos que los Grupos Económicos colombianos, hasta hace poco, implementaron dentro de su estrategia de desarrollo. Existen Grupos económicos o superconglomerados en los Estados Unidos y Europa cuyo valor agregado llega a proporciones multimillonarias en razón a su larga trayectoria y concentración de poder económico, tales como: AOL/Time Warner, con ganancias de US\$ 32 mil millones en 2001, posee también 64 magazines como Time, Life & People y MAD, varios de ellos en alianza con AT&T y uno en el Reino Unido; en sus cadenas de televisión están incluidas numerosas estaciones, redes, cables y producción de programas (CNN, HBO y TNT); es propietario de 5 equipos de fútbol y béisbol; produce películas mediante Hermanos Warner y otras subsidiarias; tiene 40 sellos musicales y 4 editoriales de libros; entre otro sinnúmero de compañías que figuran dentro de su conglomerado económico¹.

Debido a la casi total oligopolización de la economía colombiana, el terreno estaba abonado, los oligopolios se han convertido en monopolios, debido a la conglomeración de unidades económicas que entraron a controlar el proceso productivo (integración vertical) y no contentos con ese nivel de control, decidieron invertir sus excedentes en empresas distintas (integración horizontal), diversificando y ampliando su rango de acción y utilidades, tomando la forma de

¹ CARMONA, Ernesto. En estados unidos tampoco hay libertad de expresión : Seis grupos económicos controlan la gran prensa. En : Argenpress / (Argentina) - 13/05/03. [en línea]. [consultado 11 may. 2009]. Disponible en <http://www.soberania.org/Articulos/articulo_280.htm>

verdaderos Grupos Económicos, a los cuales se aplica la regulación vigente para sociedades comerciales y grupos empresariales, siendo esta última insuficiente, si se tiene en cuenta que el Grupo Económico debido a su magnitud puede contener cualquiera de las agrupaciones empresariales contempladas en la ley colombiana.

Basta con ver el caso de las cervezas, las bebidas gaseosas, los chocolates o el cemento, para darse cuenta que las unidades individuales se oligopolizan rápidamente, para luego formar conglomerados a gran escala y diversificados, los cuales nacen de la adquisición de unidades empresariales exitosas o de la creación de una red protectora sobre esas nuevas adquisiciones, haciendo tránsito a lo que hemos llamado Grupo Económico.

La carencia de legislación efectiva en materia de derecho de la competencia ha abierto el camino para que estos fenómenos de concentración empresarial y de poder económico crezcan desmesuradamente, afectando la economía colombiana. Se hace necesario entonces, contar con nuevas disposiciones desde lo legal e institucional que contribuyan, no a terminar con los Grupos Económicos, tarea por demás imposible, sino a canalizar su actividad económica en beneficio del desarrollo empresarial del país, evitando que monopolicen y restrinjan la libre competencia.

La legislación nacional, se ha visto corta al momento de enfrentar los nuevos paradigmas empresariales de los que ha empezado a hacer parte la economía colombiana, desde hace ya algunas décadas. Los Grupos Económicos se constituyen así en un fenómeno de real existencia en nuestro medio, pero al mismo tiempo, atípico para el ordenamiento jurídico colombiano, cuya normatividad en cuanto a concentración y agrupación de sociedades y empresas se refiere, está limitada a lo dispuesto para sociedades comerciales y grupos empresariales, incluyendo en ellas todo lo relacionado con los diferentes contratos de colaboración empresarial contemplados en la ley.

Lo anterior, conduce a reflexionar sobre el papel de los Grupos Económicos y a formular este trabajo, con el ánimo de hacer un aporte que sirva de fundamento para una eventual legislación que complemente el actual marco jurídico en materia comercial, empresarial y de derecho de la competencia, en aras de afrontar los desafíos que el mercado mundial está demandando actualmente.

TÍTULO

**GRUPOS ECONÓMICOS, UN FENÓMENO ATÍPICO EN EL ÁMBITO JURÍDICO
COLOMBIANO**

AUTORES

CECILIA MARÍA RENTERÍA CARO

YESICA PAOLA NARANJO OTERO

MARCELA ARANGO GALLÓN

TÍTULO QUE SE OTORGA

Especialista en Derecho Empresarial

ASESORES

Asesor Temático

JAHIR ALEXANDER GUTIÉRREZ

Economista

Asesora Metodológica

OLGA CECILIA RESTREPO YEPES

UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN

ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO EMPRESARIAL

MEDELLÍN

2009

RESUMEN

La realidad económica contemporánea tanto en el mundo como en Colombia trajo consigo una nueva entidad conocida con el nombre de Grupo Económico, el cual, una vez instituido puede contener cualquiera de las formas asociativas consagradas en la ley colombiana tales como grupos empresariales, agrupaciones de colaboración o uniones temporales de empresas, además de poder adquirir todo tipo de compañías sin importar su objeto social ya que una de las principales características de los Grupos Económicos es la diversificación.

No existe legislación en Colombia que defina el Grupo Económico propiamente dicho, ni mucho menos se cuenta con disposiciones que regulen su actividad económica; sólo se puede acudir a normativa que regula figuras afines, como las sociedades comerciales en el Código de Comercio o los grupos empresariales con la Ley 222 de 1995, teniendo en cuenta que la normatividad en materia de derecho de la competencia (Ley 155 de 1959, Decreto 2153 de 1992) tampoco se ocupó del tema a pesar de ser un fenómeno jurídico y económico relevante; esta situación dejó el camino libre para que se incurriera en prácticas monopólicas, restricción a la libre competencia y concentración de poder económico.

La finalidad de esta investigación consiste en estructurar un concepto de Grupo Económico, basado en los elementos que ofrece la doctrina y la legislación existente, teniendo en cuenta que aunque se ha escrito sobre el tema, los Grupos Económicos siguen siendo un fenómeno atípico en materia de derecho comercial y de la competencia en Colombia. También, dentro del marco del presente trabajo, se propone una política que sirva de base para la complementación del marco jurídico existente, que contribuya a llenar el vacío legal que actualmente existe en cuanto al tratamiento de los Grupos Económicos como figura de concentración empresarial y de poder económico en Colombia.

ABSTRACT

The contemporary economic reality in World as well in Colombia brought itself a new entity known under the name of Economic Group, which, once established can contain any of the associative forms consecrated in the Colombian law such as enterprise groups, groupings of collaboration or temporary unions, in addition to be able to acquire all type of companies no matter their social compromise since one of the main characteristics of Economic Groups is the diversification.

Actually there is not legislation in Colombia that defines the Economic Group in strict sense, neither there are dispositions that regulate its economic activity, only it is possible to come to a norm that regulates related figures, as the commercial societies in the Code of Commerce or business groups with the law 222 of 1995, considering that standardization in right of competition (law 155 of 1959, decree 2153 of 1992) did not take care in spite of being a relevant economic and legal phenomenon, this situation set a free path so that it was incurred in monopolistic practices, restriction to free competition and concentration of economic power.

The purpose of this investigation consists of structuring a concept of Economic Group, based in elements that offer the doctrine and existing legislation, considering that although it has been written on the subject, the Economic Groups continue being an atypical phenomenon in the matter of commercial right and competition in Colombia. Also, within the frame of the present work, a policy is proposed that can be used as the basics for the complementation of the existing legal frame, which contributes to fulfill the legal emptiness that at the moment exist as far as the treatment of Economic Groups like figure of enterprise concentration and economic power in Colombia.

1. PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los ordenamientos jurídicos de los países de América Latina en su inmensa mayoría regulan cabalmente el tema de las sociedades comerciales; no obstante la actual realidad económica ha traído consigo una nueva entidad denominada Grupos Económicos, siendo ésta mucho más amplia que las ya mencionadas sociedades comerciales o mercantiles. Aunque se sabe que la creación de los Grupos Económicos obedece a razones principalmente económicas con el fin de complementar debilidades y potenciar fortalezas entre empresas, definir concretamente el concepto de Grupo Económico es una tarea que reviste cierta complejidad, puesto que no existe legislación en Colombia que lo consagre. Lo cierto es que los Grupos Económicos son un fenómeno jurídico y económico relevante en el mundo comercial hoy en día, el cual ha venido exigiendo la creación de herramientas de asociación, concentración y colaboración de empresas para estar a la par en materia de competitividad, instrumento indispensable para enfrentar el creciente mercado nacional e internacional.

Con base en lo anterior, es claro que nos encontramos frente a macroestructuras económicas de avanzada, generadoras de una clara evolución empresarial, pero sin embargo, carente de una adecuada legislación que las regule, dejando abierta la posibilidad para que se incurra en prácticas monopólicas, caracterizadas en: abuso de posición dominante, concentración de poder económico, imposición de precios, restricción a la libre competencia, entre otros; debido a que la ley no contempla el fenómeno de Grupos Económicos como tal y en razón de su carácter atípico, solo es posible aplicársele un control verdadero a las sociedades y grupos empresariales que los componen.

Siendo los Grupos Económicos un ente jurídico, económico y social que tiene presencia real en el contexto empresarial colombiano, es evidente que existe un

vacío legal para el tratamiento de estos entes, los cuales han generado concentración de poder económico sin limitaciones y han pasado a convertirse en verdaderos monopolios de los más importantes sectores productivos, comerciales y de servicios del país.

1.2 FORMULACIÓN

¿Por qué es necesario que los Grupos Económicos además de ser contemplados como entidad relevante para el ámbito empresarial, también sean incluidos en la normatividad por el derecho colombiano?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo general.

Establecer la importancia jurídica y económica de los Grupos Económicos en la realidad empresarial colombiana, carente de una política normativa que regule la actividad de dichos grupos, en el contexto del ordenamiento jurídico colombiano.

1.3.2 Objetivos específicos.

- Esbozar de acuerdo a la doctrina y a la legislación existente lo que es un Grupo Económico.
- Destacar como ha sido el desarrollo histórico de los Grupos Económicos más representativos en el país y la legislación colombiana relacionada con este tema.
- Proponer una política legal que sirva de base para la creación de un futuro proyecto de ley que regule la actividad de los Grupos Económicos en Colombia.

1.4 JUSTIFICACIÓN

Los Grupos Económicos o superconglomerados, constituyen la manifestación más significativa de la nueva etapa a la que ha llegado el aparato empresarial colombiano. El trayecto se ha hecho especialmente notorio durante los últimos años, en los cuales se desató una lucha por el control de sociedades nunca antes vista en Colombia. Esa danza de los millones fue reforzada en el país por la falta de legislación antimonopólica efectiva y la actual tendencia orientada a una economía de grupos, donde las unidades económicas individuales poco o nada tienen que hacer.

En virtud de lo anterior, se considera necesario realizar un estudio sobre Grupos Económicos, por cuanto la legislación se ha quedado corta en este sentido, ya que sólo se cuenta con disposiciones que regulan figuras afines, como son las sociedades comerciales en el Código de Comercio (Decreto 410 de 1971) o los grupos empresariales con la Ley 222 de 1995, sin dejar de mencionar, por supuesto, que la normatividad en materia de derecho de la competencia (Ley 155 de 1959, Decreto 2153 de 1992) y concentración del poder económico adolece de la misma condición.

La finalidad de esta investigación es estructurar un concepto de Grupo Económico, basándose en los elementos que ofrece la doctrina y la legislación existente, teniendo en cuenta que aunque se ha escrito sobre el tema, los Grupos Económicos siguen siendo un fenómeno atípico en materia societaria y de grupos empresariales en Colombia. Así mismo, se hace indispensable dentro del marco del presente trabajo, proponer una política que sirva de base para la creación de un futuro proyecto de ley que regule la actividad de los Grupos Económicos como figura de concentración empresarial y poder económico, que actualmente se superpone al marco jurídico existente, proporcionándoles libertad para monopolizar los mercados y restringir la libre competencia. Dicho proyecto de ley no será objeto del presente trabajo.

2. APROXIMACIÓN TEÓRICA AL ESTUDIO DEL SURGIMIENTO DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS

2.1 APRECIACIONES GENERALES

Las sociedades, en términos generales suelen agruparse entre sí, por diversos motivos y respondiendo a causas de diversos orígenes. No solamente las sociedades, sobre todo las mercantiles, se agrupan, sino que también lo hacen las empresas. La necesidad económica de los empresarios, ya sea individuales o asociados, presenta diferentes alternativas así: pueden optar por caminos de simple concertación de negocios, agrupamientos temporales o uniones de carácter permanente.

Son muchas las vías a través de las cuales se puede acceder al análisis de la agrupación empresarial, además de ser un fenómeno que no tiene localización geográfica, ya que se estudia en todos los países, aún en aquellos con estructuras socialistas.

Se hace necesario saber por qué se produce la cooperación empresarial, que puede o no incluir un control subordinado. La explicación a este planteamiento es compleja y nunca podrá ser completa. Dos motivaciones a saber resultan relevantes: una es el crecimiento de los partícipes en un grupo, traducido en un aumento del poder que cada uno posee, y otra el intento de obtener todas las ventajas de una posición en el mercado, descartando los inconvenientes, siendo esta última la visión paradigmática para los Grupos Económicos.

Al conformarse un Grupo Económico, se encara una estrategia de crecimiento, luego, claro está, del análisis costo-beneficio que provendrá de su organización. Se busca la apertura del mercado, la mejor posición en él, el avance económico y social en una o varias áreas predeterminadas.

El autor argentino Raúl Etcheverry precisa las ventajas de la configuración de un Grupo Económico así:

“El Grupo permite equilibrar la utilización de los recursos, multiplicar la producción, afirmar una sólida posición en el mercado de consumidores y poner en marcha una economía programada de gran importancia”².

El agrupamiento trae consigo un costo jurídico-político consistente en la pérdida de la autonomía de las empresas reunidas, la posible incursión, con su correspondiente sanción, en prácticas monopólicas, la complejidad jurídica de los acuerdos y su inestabilidad natural, la pérdida del secreto empresarial, la amenaza de actos de mala fe de algún miembro del grupo y el correspondiente choque de intereses propio de toda colectividad; todo lo anterior maximizado por el volumen del Grupo Económico conformado³.

Las formas de agrupación están relacionadas siempre con un principio en el que predomina la **cooperación** o, en otro marco, consagrándose la **subordinación** mediante la organización de un Grupo Económico con utilización de un mecanismo de control; interesándonos este último y su implicación jurídica para el desarrollo del presente trabajo.

2.2 AGRUPAMIENTO DE SOCIEDADES Y EMPRESAS

A nivel internacional el fenómeno de la agrupación se da mediante grupos de empresas, grandes y pequeñas, de diferente nacionalidad, conocidas como multinacionales o transnacionales, direccionadas todas ellas por una empresa madre o matriz que posee en su patrimonio los medios de dominación y control del Grupo Económico; en el caso concreto se tiene la fusión que actualmente adelanta

² ETCHEVERRY, Raúl Anibal. Derecho Comercial y Económico : Formas jurídicas de la organización de la empresa. Buenos Aires : Editorial Astrea, 2002. p 196.

³ Ibid., p. 196.

la farmacéutica estadounidense Pfizer para adquirir a su rival, la también estadounidense Wyeth por USD 68.000 millones.

En cuanto al derecho comparado, para el *Civil Law* las leyes marco o modelo son, aún en el ámbito de las agrupaciones empresariales, la alemana de 1965, la italiana de 1974 y la francesa sobre grupos de interés económico, con su ley complementaria del año 1985; en el proyecto para la Comunidad Europea, pero teniendo prioridad la orientación alemana⁴.

En el contexto colombiano el tema se vierte de manera algo dispersa en la legislación comercial y civil, sintiéndose ya la necesidad de la implementación de una legislación integradora y que ordene efectivamente el fenómeno de Grupos Económicos. El caso más representativo en esta materia en Colombia, fue la fusión por absorción entre la cervecera sudafricana SABMiller con la colombiana Bavaria por un valor cercano a los USD 7.800 millones, con lo cual SABMiller obtuvo el 71.8% de las acciones de Bavaria, y esta a cambio recibió un 15.1% de las acciones de la sudafricana. Esta transacción se convirtió en la más importante en la historia de la economía colombiana y en una de las más grandes del continente⁵.

2.3 FORMAS DE AGRUPAMIENTO

Para esbozar una definición de lo que es un Grupo Económico como tal, primero empezaremos por hacer una exposición de las estructuras de agrupación empresarial y societaria básicas contempladas por la ley y la doctrina para, de manera progresiva, aproximarnos a la consolidación de la macroestructura

⁴ ANAYA, Jaime R.. Los grupos de interés económico del derecho francés como modelo legislativo, RDCO, 1972-589.

⁵ LATORRE, Hector. SabMiller compra Bavaria. En : BBC MUNDO.com - 19/07/05. [en línea]. [consultado 13 may. 2009]. Disponible en <http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_4698000/4698355.stm>.

denominada Grupo Económico, que a nuestro parecer, incluye todas las formas de agrupación que serán enunciadas de forma muy concisa en este acápite.

Son bastante diversos los enfoques en este tema, el cual adquiere matices peculiares según el autor que lo trate. La utilización de vocablos para señalar fenómenos similares, paralelos u opuestos, es amplia. Así, se habla de grupos, agrupamiento, colaboración, subordinación, consorcio, *joint venture*, cooperación empresarial, conjuntos económicos y conceptos afines.

Desde nuestro primer acercamiento al tema, nos hemos situado en la posición de distinguir las funciones de **cooperación** y las de **subordinación**, fundamentalmente inspirándonos en la separación que hace la ley y la doctrina de ambos campos.

Si bien es cierto que la estructura grupal puede asumir diversos dibujos legales (vertical, piramidal, circular, horizontal, *holding*, asimétrico y otros), las empresas y las sociedades tienen como causa esencial de agrupamiento, la idea de cooperar entre sí, manteniéndose en un plano de igualdad jurídica (que puede o no coincidir con la igualdad económica) o de paridad de poderes⁶.

Para nosotros, esta bipolaridad no termina allí, porque el empresario crea constantemente nuevas formas organizativas o transforma las antiguas. En ese sentido, existen figuras que no encajan del todo en el encasillamiento dual cooperación-subordinación, como lo es la figura norteamericana de "conglomerado", equiparable para el caso que nos ocupa, a los Grupos Económicos, lo cual más adelante tendremos la oportunidad de constatar.

⁶ ETCHEVERRY, Raúl Anibal. Derecho Comercial y Económico : Formas jurídicas de la organización de la empresa. Buenos Aires : Editorial Astrea, 2002. p 198.

2.3.1 Cooperación.

Se da mediante un acuerdo, en el cual se establece el modo de cumplimiento, el alcance, la interpretación del negocio y se dirimen responsabilidades. En la cooperación o colaboración se busca la organización de una estructura complementaria destinada a auxiliar las economías de las empresas coligadas, sin que éstas pierdan individualidad económica y jurídica.

Las ventajas de la cooperación son: el uso de la economía de escala, el aumento del rendimiento en escala creciente, la mayor eficacia técnica, la economía de costos, la penetración en los mercados y la consecución de nuevos recursos.

Mediante la cooperación, se complementan los recursos y se disminuyen los riesgos además de invertirse también en investigación y desarrollo. La cooperación tiene grados, pues pueden existir prácticas concertadas, contratos sencillos y limitados, reglamento de grupos de negocios o la creación de una gran empresa común.

Es cierto que la cooperación tiene problemas organizacionales que resolver, ponderando objetivos y dificultades, asignando medios, recursos y personal a la tarea, buscando el equilibrio y la estabilidad de las empresas y sociedades dispuestas a colocarse en esa situación.

Las condiciones de la cooperación imponen fijar reglas de juego limpias, estableciendo claramente las personas (físicas o Jurídicas) intervinientes, el objeto, el plazo de duración, la forma de organización, la dinámica comercial, el grado de autonomía de cada empresa, las garantías necesarias, un sistema de información, el modo de asistencia mutua, la concertación y coordinación de los trabajos, así como los caminos para resolver los conflictos.

La cooperación es un tema socialmente importante, de interés público. Por esa razón se han abierto ya varias vías para su organización, sin perjuicio de tener en

cuenta todo el ancho campo de los negocios innominados, en el cual se pueden pensar diversas formas de cooperación entre empresas⁷.

2.3.2 Subordinación.

Responde a un fenómeno más puntual; generalmente, se presenta bajo forma de grupo y exhibe una multifacética expresión organizativa. El elemento unificador del grupo de coordinación es la dirección de dicho grupo de subordinación, en pocas palabras, **el control**.

Un empresario o una sociedad van creando un enjambre de empresas y sociedades, descentralizando la organización, los costos y los fines. Se comparte el poder, que es unitario y se ejerce mediante diversas vías: de hecho, de derecho, por mecanismos jurídicos o arbitrios económicos.

La subordinación implica que la empresa principal pueda formar la voluntad de la empresa subordinada. Esto se obtiene mediante el mecanismo del control, que no siempre presenta un significado legal unívoco.

En la subordinación, mecanismo lícito igual que la coordinación, se establece diversidad de personas, pero se mantiene una férrea unidad de gestión. Las figuras organizativas de una estructura de control son variadas, pero el control en sí, no es más que la manifestación del poder.

Primariamente, aparece el control en la formación de la voluntad de cualquier organización colectiva. En las sociedades, se observa claramente que el control se ejerce con el mecanismo de la mayoría, aunque existen otros modos para obtenerlo y asegurarlo.

En una organización más compleja (el grupo o agrupamiento), se utilizan similares vías para controlar a todas las empresas o sociedades subordinadas.

⁷ MESSINEO, Francesco. Manual de derecho civil y comercial, t. VI, p. 25; Ascarelli, Tullio, Teoría de la concurrencia y de los bienes inmateriales, p. 120.

Este mecanismo de descentralización es útil social y empresarialmente, y es importante tener la figura de la fusión como una alternativa.

La descentralización con control puede partir de una escisión societaria o de la creación de nuevas organizaciones empresariales con base en la organización "madre" o "matriz", que sería la controlante.

Tanto la cooperación como la subordinación pueden aparecer en forma de organizaciones nacionales o internacionales (en este último caso, empresas de distintos países o cuyo objeto social va a cumplirse en un país diverso al de las empresas agrupadas o al de la empresa matriz)⁸.

2.4 CONGLOMERADOS DE SOCIEDADES Y GRUPOS EMPRESARIALES

2.4.1 Agrupaciones tradicionales de sociedades.

Según José Ignacio Narváez García, la unión de varias sociedades en una sola organización se ideó para centralizar con gran poder monopólico, el control de una industria. Se aseguraba así, la continuidad de la oferta, la racionalización de la producción, la explotación técnica de las economías de producción en gran escala, etc. La característica esencial fue la concurrencia de varias sociedades con fines específicos en relación con la competencia, o con la producción y distribución de sus productos o la prestación de sus servicios, mediante la celebración de un compromiso informal o acuerdo de coordinación en alguna modalidad, ya fuera a corto plazo, temporales o a mediano plazo, como por ejemplo el cártel, o con una organización de carácter permanente y de larga duración, como el *trust* o la *holding company*⁹.

2.4.1.1 El cártel.

⁸ KONDER COMPARATO, Fabio. Ensaio e pareceres de direito empresarial, p. 204-III.

⁹ NARVÁEZ GARCÍA, José Ignacio. Teoría General de las sociedades. 8 ed. Santafé de Bogotá : Legis Editores S.A., 1998. p. 465.

En el cártel las sociedades que lo integran conservan la autonomía técnica y administrativa, pero están sometidas a una estructura formal y quedan bajo control del aparato directivo propio del organismo de comercialización conjunta, que fija el precio de venta y las cuotas de producción. Se persigue que las sociedades afiliadas no compitan en forma abierta, y se orienta siempre hacia una determinada industria y a las conexas y complementarias¹⁰.

El Grupo Económico supera a esta figura porque las sociedades afiliadas o subordinadas a éste, no tienen que estar necesariamente orientadas a una industria determinada, es mas ni siquiera deben ser conexas o complementarias, por el contrario el objeto social del Grupo Económico es prácticamente ilimitado, puesto que las empresas o sociedades que lo conforman pueden o no, pertenecer a un mismo sector industrial o comercial.

2.4.1.2 El *trust*.

En esta forma de asociación la organización central realiza las operaciones y después reparte los beneficios obtenidos en proporción a las cantidades de mercaderías que les hayan suministrado las afiliadas. Las leyes *antitrust* en Estados Unidos determinaron que estas combinaciones con gran poder de monopolio se orientaran hacia el control de sociedades con objetos o actividades no afines, surgiendo así los denominados *trust* de inversiones -*investmen trust*-¹¹.

Es claro que el *trust* sirve sólo a un modelo específico de comercialización de mercaderías, como ya fuera mencionado anteriormente, modelo que bien podría integrar el Grupo Económico a uno o algunos de sus grupos de empresas, quedando en libertad de ocupar sus demás unidades empresariales en otros objetos sociales. Así el Grupo Económico contiene y supera ampliamente la figura asociativa del *trust*.

¹⁰ Ibid., p. 465.

¹¹ NARVÁEZ GARCÍA, Op. cit., p. 465.

2.4.1.3 La *holding company*.

Conocida también con el nombre de sociedad de carrera, controla las actividades de otras sociedades mediante la adquisición de la mayoría de las acciones. Los accionistas de las sociedades absorbidas reciben acciones de la *holding*¹².

Cuando se conforma un Grupo Económico, éste no entrega acciones a las sociedades subordinadas o absorbidas, pues en su calidad de ente controlante no está obligado a ninguna contraprestación cuando adquiere la mayoría o la totalidad de la empresa que absorbe, la cual pasa a formar parte de su conglomerado económico.

2.4.1.4 Estructura de telaraña.

Es una forma de organización mediante la cual varias empresas o entidades que conforman una unidad económica (Grupo Económico) entrelazan sus composiciones accionarias entre las mismas. Esta forma de organización fue utilizada por el Grupo Empresarial Antioqueño (Sindicato Antioqueño) con el fin de evitar que grupos rivales se apoderaran de sus empresas¹³.

2.4.1.5 La sociedad inversionista.

Participa en el capital de otras compañías, y cuando las controla integra un grupo, cuya unidad obedece a vínculos estructurales y funcionales.

Ostenta estas ventajas principales:

- a) Diversifica los riesgos.

¹² Ibid., p. 465.

¹³ EL MÍTICO GEA. En : Semana.com. [en línea]. [consultado 15 jun. 2009]. Disponible en <http://www.semana.com/wf_InfoArticulo.aspx?IdArt=107138 >.

- b) Conforman un solo engranaje.
- c) Facilita la retención de utilidades para reinvertir.
- d) Los gastos de las inversiones se cargan a pérdidas y ganancias¹⁴.

Aunque la sociedad inversionista posee características similares al Grupo Económico, éste último puede entrar a participar en el capital de las compañías que adquiere, sin que necesariamente dicha adquisición esté determinada por vínculos estructurales ni mucho menos funcionales, propios de la integración vertical que actúa en profundidad, pues merced a ella se dominan todas las etapas de los procesos de producción y también la distribución y venta de los productos o servicios, la cual sería solamente una de las formas de concentración empresarial de las que puede valerse un Grupo Económico, puesto que, es factible también que utilice la integración horizontal, que tiene efecto en extensión mediante el dominio o la absorción de compañías que se dedican a una determinada actividad económica. Estas formas de integración o la combinación de ambas pueden ser utilizadas por un Grupo Económico, culminando en fusión o en varias sociedades subordinadas a una matriz, en la cual todas actúan con directrices trazadas por la entidad controlante, y aunque aquellas pierden autonomía administrativa, económica y/o financiera, subsiste la individualidad jurídica de cada una de ellas.

2.5 REGULACIÓN SOBRE GRUPOS EMPRESARIALES

Se hará alusión a la legislación referente a los grupos empresariales porque dentro del marco normativo que regula a las agrupaciones económicas de gran escala en Colombia, es la que más se acerca al tema de los Grupos Económicos. Pero, como podremos constatar más adelante se queda supremamente corta, sobre todo si se tiene en cuenta que ésta es una de las pocas herramientas con la

¹⁴ NARVÁEZ GARCÍA, Op. cit., p. 466.

que se cuenta para regular la actividad de los grandes conglomerados en el país, eso sin entrar a tratar el tema del derecho de la competencia, que será desarrollado más adelante en el presente trabajo.

Este tema aparece tratado con alcances muy limitados en tres artículos de la Ley 222 de 1995, así:

El artículo 28 exige dos elementos para que se configure un grupo empresarial:

- 1) El vínculo de subordinación a que se refieren los artículos 260 y 261 del Código de Comercio.
- 2) Que entre las sociedades exista unidad de propósito y dirección, el cual se presume cuando la existencia y las actividades de todas, además del desarrollo de su respectivo objeto social, persiguen una finalidad determinada por la matriz. Agrega el precepto que si surge discrepancia sobre los supuestos que originan el grupo empresarial, define la situación la Superintendencia de Sociedades, o en su caso la Superintendencia Financiera.

El artículo 29 ordena a los administradores de las sociedades controladas y a los de la controlante presentar en las reuniones ordinarias de los órganos supremos, un informe especial *“en el que se expresará la intensidad de las relaciones económicas existentes entre la controlante o sus filiales o subsidiarias con la respectiva sociedad controlada”*¹⁵ y además se informará sobre las operaciones y decisiones mencionadas en el precepto; y se faculta a las Superintendencias de Sociedades o Financiera, según el caso, para que a petición del interesado, constate *“la veracidad del contenido del informe especial”*¹⁶ y adoptar las medidas pertinentes.

¹⁵ Ley 222 de 1995, artículo 29.

¹⁶ Ibid., artículo 29.

El artículo 30 propende hacia una mayor información a los terceros sobre la configuración de grupos empresariales a través de la publicidad del registro mercantil, del documento privado en que la controlante haga constar la razón por la cual se presenta la situación de control, con los nombres, domicilios, nacionalidades y actividades de las sociedades agrupadas; se faculta a los organismos de vigilancia para que, de oficio o a solicitud del interesado, declaren la situación de vinculación y ordenen la inscripción en el Registro Mercantil; tal inscripción rige no sólo en toda situación de control sino también en presencia de los supuestos de existencia del grupo empresarial. Por eso se ordena a las cámaras de comercio hacer constar en el certificado de existencia y representación legal de una sociedad tanto la calidad que tenga de matriz o subordinada como su vinculación a un grupo empresarial. Así mismo se dispone que toda modificación de la situación de control o del grupo se inscriba en el Registro Mercantil.

Como se ve, un grupo empresarial se configura cuando se reúnen los elementos previstos en el citado artículo 28. Y si surge discrepancia acerca de los supuestos que originan el grupo, es dirimida por la respectiva Superintendencia de Sociedades o Financiera, que ejerza vigilancia sobre la matriz. Además, los administradores tanto de las sociedades controladas como de la controlante, deben presentar un informe especial a los respectivos órganos supremos con un contenido preestablecido en la ley, cuya veracidad puede ser verificada por el correspondiente organismo de vigilancia estatal. Y en procura de una mayor información a los terceros e inclusive a los asociados, cuando se estructura una situación de control, la controlante está en el deber de hacerla constar en un documento privado que contendrá los nombres, domicilios, nacionalidades y actividades de los vinculados, así como el supuesto concreto que determina la situación de control.

Ese documento se inscribe en las cámaras de comercio con circunscripción en cada uno de los domicilios de los vinculados. Y si la controlante omite esta

obligación, la respectiva Superintendencia le impondrá multas, declarará la situación de control y ordenará la inscripción en el Registro Mercantil. Lo propio ocurrirá en tratándose de cualquier modificación que sobrevenga. Y las cámaras de comercio cuando expidan un certificado de existencia y representación legal deben hacer constar la condición de matriz o subordinada que tenga la sociedad o su vinculación a un grupo empresarial.

En definitiva, los únicos aspectos de relativo avance respecto de la gran concentración de empresas consisten en:

- La obligación de identificar los grupos empresariales o conglomerados de sociedades, grandes y medianos, sin que ello implique asunción de responsabilidad alguna frente a terceros o a los asociados minoritarios.
- La obligación para la matriz de preparar y difundir estados financieros de propósito general individuales, y también los consolidados que reflejen *“la situación financiera, los resultados de las operaciones, los cambios en el patrimonio, así como los flujos de efectivo de la matriz o controlante y sus subordinados o dominados, como si fuesen un solo ente”*¹⁷.

2.6 LOS CONGLOMERADOS O GRUPOS ECONÓMICOS

Los métodos tradicionales de agrupación de sociedades hasta ahora mencionados, aparecen superados por la reestructuración de las corporaciones transnacionales así como por los conglomerados de compañías de múltiples propósitos que dominan innumerables industrias y negocios disímiles, figura que dentro de la doctrina es equiparable a un Grupo Económico, ya que comparten las características y beneficios que brinda la concentración empresarial que cada una de ellas practica.

¹⁷ Ley 222 de 1995, artículo 35.

Al igual que el Grupo Económico la figura de conglomerado tampoco se encuentra consagrada en la ley, por lo que por ahora solo nos sirve como una especie de sinónimo, del cual tomaremos elementos de juicio para confeccionar un concepto adecuado a la realidad, de lo que es un Grupo Económico en Colombia.

La palabra conglomerado, se deriva del verbo latino *conglomerare*, que significa reunir en una sola masa. De modo que por conglomerado de sociedades se entiende la unión coherente de varias en un conjunto compacto. Se trata de un fenómeno de la economía contemporánea que facilita la concentración de la riqueza y del poder económico. El ámbito de acción de los conglomerados es inconmensurable, pues con una dirección centralizada, se expanden en diversas actividades económicas y variados campos tecnológicos. Las sociedades que los conforman intercambian servicios piramidales dentro de una compleja manipulación de acciones, valores e intangibles¹⁸.

Para Narvárez García la conglomeración o agrupación económica a gran escala se basa en dos principios a saber:

- 1) *“Cuando se invierte en numerosos sectores que no tienen relación entre sí, se reduce el coeficiente de riesgos.*
- 2) *Para luchar en determinado mercado es más importante la potencialidad financiera que la participación relativa en ese mercado”¹⁹.*

Según el mismo autor, la concentración empresarial de los conglomerados o Grupos Económicos genera: por un lado, control progresivo del mercado con uno o varios productos; y por otro, coordinación por un grupo de compañías de las diferentes fases del proceso productivo desde la consecución de las materias

¹⁸ NARVÁEZ GARCÍA, Op. cit., p. 467.

¹⁹ Ibid., p. 467.

primas hasta el suministro al consumidor del producto terminado y las maneras de realizarla son la diversificación y la absorción, sin perjuicio de acudir a las vías tradicionales de la integración horizontal o vertical. Casi siempre se prefiere la absorción porque facilita a una sociedad controlar, administrar y dirigir una multiplicidad de industrias inconexas que colocan en el mercado un sinnúmero de bienes y servicios diferentes, para conseguir al mismo tiempo estos resultados:

- a) Posición dominante en vastos sectores del mercado.
- b) Expansión.
- c) Diversificación.
- d) Aminoración de riesgos de inversión²⁰.

Desde otra perspectiva, el poder económico concentrado consolida los monopolios o, en la menos mala de las situaciones, los oligopolios (cuando el poder monopólico es compartido por varios empresarios). Desde luego, unos y otros conducen inevitablemente a prácticas restrictivas de la libertad de comercio, como la eliminación de competidores, la elevación artificial de costos para justificar alzas de los precios y obtener mejores rendimientos, la reducción de la capacidad innovadora, la estabilización de la mala calidad de los productos y la mediatización o neutralización en provecho de sus intereses de las decisiones de la política económica gubernamental. Todos estos comportamientos tienen repercusiones desfavorables para la economía del país, y la víctima es siempre el consumidor.

2.6.1 Sociedades subordinadas.

Desde el punto de vista jurídico, subordinada es la sociedad que carece de independencia por estar controlada o dirigida por otra u otras. La subordinación se

²⁰ NARVÁEZ GARCÍA, Op. cit., p. 467.

patentiza en todas las manifestaciones de pérdida de autonomía, desde las más simples y sutiles hasta las más ostensibles de predominio económico, financiero o administrativo por parte de otras sociedades que se llaman matriz, configurando así las filiales y las subsidiarias. Es decir, cuando aquella ejerce por sí sola el control o dirección, la controlada se denomina **filial** y cuando el control o dirección no es ejercido directamente por la matriz sino a través o en concurrencia con una o varias de sus filiales o vinculadas a ella o a sus subordinadas, la controlada se llama **subsidiaria**. En ambas situaciones y como lo afirma José Ignacio Narváez, hay siempre dos elementos característicos:

1) *“Existencia de dos o más sociedades.*

2) *Aparente independencia entre ellas*²¹.

2.6.2 Matrices, filiales y subordinadas.

El artículo 260 del Código de Comercio consideró filial a la sociedad dirigida o controlada económica, financiera o administrativamente por otra, llamada matriz y denominó subsidiaria a aquella en que la matriz ejerce la dirección o control por intermedio o con el concurso de una o varias filiales suyas o de sociedades vinculadas a la matriz o a sus filiales. La Ley 222 de 1995 conservó esas nociones, pero el factor determinante para configurarlas no es el control económico, financiero o administrativo sino la forma como la matriz ejerce el poder de decisión sobre la subordinada. En efecto, cuando toma directamente las decisiones de la controlada, ésta se denomina **filial** y cuando las adopta con el concurso o por intermedio de sus subordinadas, la controlada se llama **subsidiaria**.

El artículo 26 de la citada ley dispuso que el artículo 260 del Código de Comercio quedara así:

²¹ NARVÁEZ GARCÍA, Op. cit., p. 468.

“Una sociedad será subordinada o controlada cuando su poder de decisión se encuentre sometido a la voluntad de otra u otras personas que serán su matriz o controlante, bien sea directamente, caso en el cual aquella se denominará filial o con el concurso o por intermedio de las subordinadas de la matriz, en cuyo caso se llamará subsidiaria”²².

En este punto, y una vez hecha la exposición sobre lo que define la ley y la doctrina como formas de agrupamiento empresarial y societario, que consideramos más próximas al fenómeno atípico de los Grupos Económicos, nos atreveremos, a partir de dichos elementos, pero en nuestros propios términos, a esbozar un concepto de lo que es un Grupo Económico propiamente dicho y sus respectivas características, con el ánimo que pueda ser contemplado en un futuro por la ley colombiana.

Los elementos principales de lo que hemos denominado **Grupo Económico** son:

- a) Se trata de un conjunto de empresas o sociedades que forman una entidad que no constituye una persona jurídica distinta de los miembros que la integran.
- b) Es una reunión o agrupación de empresas, o conjunto de sociedades que mantienen su independencia pero con una autonomía relativa.
- c) Dicho ente se establece como una unidad económica común, la cual busca una finalidad mancomunada tal como: facilitar o desarrollar determinada fase de su actividad empresarial (producción, distribución y comercialización), perfeccionando y aumentando el resultado de tales actividades; o facilitando o acrecentando un objeto social semejante o complementario.

²² Código de Comercio, artículo 260.

- d) Finalmente, la dirección y el control económico de la organización común serán únicos cuando las sociedades o empresas estén agrupadas bajo el vínculo de la subordinación, y serán compartidos cuando dicha vinculación sea por colaboración.

En nuestro concepto, el **Grupo Económico** es un grupo concentrado de sociedades o empresas dedicadas a ramos y actividades económicamente independientes entre sí. Su formación obedece al principio de la división de los riesgos, pues, le resulta más fácil obtener capital porque implica un menor riesgo para quien decida invertir en él cuando su aporte es en dinero.

Este tipo de macroestructura empresarial cuenta con las mayores posibilidades de seguir indefinidamente con su expansión, tienen más capacidad de adaptación porque están en condiciones de reemplazar más rápidamente sus productos cuando ya son obsoletos, son casi las únicas que puedan desarrollar investigación en las áreas más avanzadas, poseen capacidad para continuar absorbiendo a empresas nacionales y regionales que les interesen, dándoles todo el mercado global que les puede brindar su propia estructura y finalmente tienen los medios para atraer el mejor recurso humano que sirva a sus fines.

2.7 EFECTOS NOCIVOS DE LA CONCENTRACIÓN Y LOS MONOPOLIOS

En la literatura económica tradicional, se ha considerado que el monopolio, que por esencia es el dominio del mercado por unos pocos productores o vendedores (oligopolio), tiene efectos nocivos y graves, y que encarna un abuso potencial. Esta ha sido fundamentalmente la concepción en los Estados Unidos, para lo cual citaremos como ejemplo la crisis experimentada por ese país en la década de los 20, cuando el surgimiento de muchos gigantes industriales, se señaló como causa eficiente del fenómeno económico conocido como la Gran Depresión, pues la concentración de la riqueza en manos de una minoría produjo un alto grado de

ineficiencia en el sistema económico, al determinar la caída de las inversiones y de la demanda agregada. En efecto, durante los años 20 se presentó un súbito y considerable incremento de las desigualdades en la distribución. En 1922, el 15% de las familias estadounidenses poseía el 31.6% de la riqueza nacional y en 1929, sólo 7 años después, esa participación dio un salto gigantesco al aumentarse a un considerable 36.6%²³.

En términos más específicos, se ha estimado que la concentración constituye un fuerte limitante al crecimiento de la economía, porque impide la creación de nuevas industrias y la mayor capitalización de las existentes.

También se aduce, como efecto negativo de la concentración, que ella propicia la inflación. Aunque no puede asegurarse que los monopolios sean los únicos responsables del aumento de los precios, tampoco pueden exonerarse. Las empresas monopolísticas y oligopólicas procuran por regla general elevar los precios de sus productos o ejercer presiones para que ello ocurra²⁴.

La eliminación de la competencia se traduce entonces, generalmente, en la fijación de precios artificiales e inequitativos para los consumidores y en el desmejoramiento de la calidad de los productos. El primer efecto de los monopolios no es vender a precios más favorables, sino fijar precios máximos para las mercancías vendidas y mínimos para la compra de materias primas, gracias al abuso del poder que tienen en el mercado. Igualmente, debido a que fomentan fenómenos de especulación, dan un duro golpe a la inversión productiva y al empleo, eliminan los incentivos para la inversión y por todo ello, incrementan la ineficiencia.

²³ AGUDELO VILLA, Hernando. De los monopolios a la democracia económica : Una política para controlar la concentración del poder económico. 1 ed. Santafé de Bogotá : Planeta Colombiana Editorial S.A.- Ariel Economía, 1999. p. 31.

²⁴ Ibid., p. 31.

De la misma manera, pensamos que la acción de los monopolios, a causa de la concentración de los beneficios, agudiza la inequidad en la distribución del ingreso y empeora las condiciones de desigualdad de la sociedad. Los monopolios destruyen también las oportunidades, al eliminar la competencia y sofocar las iniciativas de los empresarios independientes, producen una reducción del espacio en que se mueve el ciudadano y de sus alternativas, al cerrar oportunidades de acceso a la dirección económica y a la vida empresarial a amplios sectores de profesionales, técnicos y pequeños empresarios.

3. MARCO HISTORICO-POLÍTICO, PANORAMA Y PERSPECTIVA DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS EN COLOMBIA

Puede decirse que el factor de mayor incidencia en el desenvolvimiento del proceso de la monopolización de la economía colombiana, es de carácter atípico; y ha sido la conformación de grupos o conglomerados como verdaderos centros de concentración del poder económico. Adicional a lo anterior, y al hacer un recuento de la legislación que se ha promulgado hasta el momento para regular el surgimiento de monopolios y el derecho de competencia; se puede constatar que el propósito inicial de tales disposiciones jurídicas, primero, no regularon de manera suficiente el tema, y segundo, se han quedado visiblemente cortas para ser aplicadas a las actuales macroestructuras empresariales denominadas Grupos Económicos, puesto que no existe ninguna ley que se refiera a ellas con nombre propio, como posteriormente lo veremos en este capítulo.

En 1969, la Superintendencia de Sociedades Anónimas de entonces, vislumbraba el nacimiento de los grupos que, según su concepto podían darle mucha preocupación al país. Detectaban ya empresas que formaban complejos económicos, mediante entidades bancarias que se unían a sociedades de inversión y a una serie de empresas que tomaban crédito del mismo banco. A su turno, la sociedad compraba acciones de las empresas con dinero del banco. Este sistema -decía la Superintendencia- usa una serie de prerrogativas a favor suyo, debido a que obtienen toda la información necesaria para actuar en negocios en los cuales sus propios deudores y acreedores toman parte²⁵.

El tema de los grupos fue también denunciado y debatido en la década de los 70 y la acción de ellos obligó al ejecutivo a dictar incluso medidas para controlar algunas prácticas irregulares. Así, por ejemplo, el ex presidente Alfonso López Michelsen habló durante su campaña presidencial sobre los monopolios y la

²⁵ AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 64.

concentración del poder y denunció: *“la aparición de grupos económicos poderosos que gradualmente se van adueñando de las posiciones claves, de las colinas dominantes de la economía de que hablaba hace 10 años el Laborismo inglés”*²⁶. Y prometió que pondría en vigencia la ley de monopolios y atendería, como reclamo aplazado y creciente la necesidad de dar término a la concentración del poder económico mediante la captación del ahorro privado.

Dijo también lo siguiente: *“Aquí tenemos una economía desbordada en donde los grupos financieros van concentrando la riqueza en todos los órdenes, en donde las industrias caen en pocas manos”*²⁷. Durante su mandato dictó el decreto 2388 de 1976, por el cual se establecen normas sobre los fondos provenientes del ahorro privado, haciendo uso de las facultades que le confería el ordinal 14 del artículo 120 de la Constitución, que autorizaba al Presidente de la República para intervenir en las entidades que manejan el ahorro privado.

En su artículo primero, el decreto estableció una prohibición absoluta en el sentido de que los fondos provenientes del ahorro privado, que se encontraran en poder de entidades sometidas a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Bancaria de ese entonces, no podrían utilizarse para que aquellas entidades o las que están subordinadas o vinculadas, adquirieran el control de otras empresas de cualquier especie o realizaran actos conducentes a adquirirlas.

El artículo 2 definió como entidades subordinadas o vinculadas las señaladas en los artículos 260 y 261 del Código de Comercio, que especifican diversas modalidades. Además, el decreto establece multas a las entidades infractoras hasta por el doble del valor de la respectiva operación y determina igualmente que las operaciones que se efectúen tienen objeto ilícito.

²⁶ AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 64.

²⁷ Ibid., p. 64.

Este decreto se dictó para ponerle límite a la acción del Grupo Grancolombiano que quiso hacerse con el dominio de empresas con dineros provenientes del ahorro privado, concretamente de la Colombiana de Seguros, mediante la compra masiva de acciones, que desató escandalosos movimientos especulativos.

El ex presidente Turbay Ayala también se preocupó por el problema de la concentración y actuó severamente en el caso del Grupo Grancolombiano a través de la Comisión Nacional de Valores, cuyo presidente era Hernán Echavarría Olózaga, y en el Congreso de la Federación Nacional de Comerciantes de 1980, reconoció que: *“el proceso de concentración ha sido muy fuerte durante los últimos años en el campo de los valores bursátiles, pues mientras en 1977, el 0.2% de los accionistas poseían el 62% del valor de las acciones, un año más tarde ese mismo porcentaje de accionistas era dueño del 71.5%”*²⁸. Señaló también cómo la concentración de la riqueza y la formación de los grupos estaban íntimamente ligadas entre sí y lo que era más inquietante se reforzaban mutuamente.

Fue muy sonado también el caso del grupo denominado “El Sindicato Antioqueño” que organizó el empresariado antioqueño para defenderse de los intentos de otros grupos de apoderarse del Banco Industrial Colombiano y de la Compañía Suramericana de Seguros. Sus allegados dicen que es un grupo económico o una asociación informal de más de 100 empresas, de las cuales la propiedad del grupo es de alrededor del 15%. Según el reconocido abogado y periodista Julio Nieto Bernal:

*“...el Sindicato es una sustitución de accionistas tradicionales y familiares de las sociedades anónimas por accionistas corporativos”*²⁹.

²⁸ AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 65.

²⁹ AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 65, 66.

Desafortunadamente, las disposiciones de control que se dictaron en la época fueron inocuas y los grupos continuaron su acción, que en el caso del Grancolombiano, condujo a su crisis final, a raíz de los abusos con sus fondos mutuos de inversión. Esto fue apenas el preludio de lo que en pocos años se convertiría en el fenómeno jurídico de los Grupos Económicos o conglomerados, que representan una modalidad basada en empresas unidas entre sí por vínculos comunitarios a una sociedad dominante o centro de decisión en torno de objetivos de tipo económico, financiero o mixto.

Estos Grupos Económicos o conglomerados, se convirtieron en pocos años en verdaderos centros de poder que han monopolizado centenares de empresas que pertenecían a numerosos propietarios dentro de un proceso de capitalización democrática de varias décadas; y hoy controlan las palancas y resortes vitales del manejo de los más importantes sectores económicos y utilizan su supremacía, en contraposición al poder político, para la formulación y realización de la política económica colombiana e inclusive influyen en el resultado de los mismos procesos electorales.

Para 1997, según la Superintendencia Bancaria, en Colombia existían ya 42 grupos financieros, cuyas casas matrices están constituidas por bancos, corporaciones financieras o corporaciones de ahorro y vivienda. Los activos totales de estos grupos sumaban en 1997, 45.6 billones de pesos, de los cuales el 81 % corresponde a los activos de las matrices³⁰.

El autor, abogado y político antioqueño Hernando Agudelo afirma que es tal el poder de los grupos y conglomerados, que en Colombia ya cabe afirmar lo que algunos comentaristas de derecho público, como los juristas franceses e italianos, empiezan a sostener en el sentido de que en realidad en las democracias

³⁰ Ibid., p. 66.

modernas existe otro poder, el del control económico, que hace diversa la división tripartita entre ejecutivo, legislativo y judicial, que se concebía hace dos siglos.

¿Cuáles han sido las causas de la creación y evolución de estos grupos que se fortalecieron ante la ausencia de un marco jurídico adecuado para regular sus actividades, proteger a los consumidores y a los competidores en el mercado?

Hernando Agudelo señala dos causas esenciales:

a) *“La legislación que autorizó en la década de los años 70 las inversiones cruzadas de capitales entre los diferentes intermediarios.*

b) *La liberación del mercado financiero tendiente a impulsar, mediante altas tasas de interés, la generación de ahorro interno, que dio a las entidades financieras la liquidez que les permitiría tener acceso a la propiedad industrial y financiera³¹.*

Con estas normas se ha propiciado, a través del crédito y la inversión que manejan los intermediarios, que la dependencia que se consigue mediante el endeudamiento y la participación en el capital de las empresas, se convierta en una verdadera forma de control, por parte de pequeños grupos, del poder de decisión de las juntas directivas de bancos, corporaciones financieras y empresas industriales. Principalmente, han actuado en este sentido las compañías de seguros, las administradoras y capitalizadoras de inversión, que, por medio de sus fondos mutuos, han podido llevar a cabo masivas inversiones en acciones y cuotas de sociedades y, en consecuencia, asumir el control de bancos y de toda clase de empresas industriales y comerciales.

³¹ AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 66, 67.

Los Grupos Económicos se han ido creando, generalmente, alrededor de un banco o una compañía de seguros y se orientan hacia la formación de una sólida red financiera con interrelaciones muy estrechas entre empresas y con diferentes sectores de la economía nacional. Es el modelo de asociación de grupos de empresas amparadas por matrices o *holdings* tan difundido en los Estados Unidos desde el tiempo del primer Rockefeller.

Rudolf Hommes, ex ministro de Hacienda y Crédito Público, ha descrito muy bien en sus trabajos académicos cómo se constituyeron los Grupos Económicos en los siguientes términos:

“...la industrialización colombiana culminó muy pronto en concentraciones económicas considerables por parte de grupos que controlan muy buena parte del valor agregado que genera el sector”³².

Así mismo, Rudolf Hommes ha señalado que los Grupos Económicos más representativos se han formado alrededor de ramas que atienden consumos masivos como bebidas, alimentos, cemento, textiles, destacándose la ausencia de competencia externa y una débil competencia interna. Estos grupos se basan, por lo general, en una gran empresa cervecera, cementera, de gaseosas, que Hommes caracteriza como verdaderas “vacas lecheras”, altamente rentables en todo momento y que proveen fondos líquidos suficientes para financiar la expansión del grupo hacia el sector financiero y de allí a adquirir más activos industriales de todo tipo o simplemente a llevar a cabo fugas de capital e inversiones en el exterior. Es así como pasan de la cerveza a un banco, a la aerolínea, al sector metalmecánico, a la exportación de capital. De la gaseosa regional a la nacional, a los ingenios, a los depósitos financieros en los Estados

³² AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 67.

Unidos. Pudiendo agregar hoy en día a su red, inclusive, a los medios masivos de comunicación.

El ex ministro Hommes, en su calidad de administrador y economista, también ha mencionado el oligopolio del azúcar. En el cual, las empresas que la producen pertenecen a distintos dueños y tienen una asociación que coordina la acción de todos los ingenios azucareros en relación con los mercados internos y externos. Dicho oligopolio participa activamente en las negociaciones de reglamentación del mercado mundial y maneja la política de fijación de precios, descuentos y el abastecimiento de los grandes consumidores.

En el caso de los bancos en Colombia, en opinión de Hommes, éstos no compiten entre sí y sus márgenes de intermediación -diferencia entre las tasas de interés de captación y colocación- son varias veces superiores a los márgenes bancarios internacionales y están muy por encima de la inflación interna. Habría que investigar hasta dónde el poder concentrado de los bancos constituye un verdadero control, que se maneja desde la Asociación Bancaria, para evitar la competencia mediante acuerdos tácitos o expresos de los intermediarios financieros en cuanto a la determinación de las tasas de interés, comisiones, etc.

Para el autor que se viene citando, los Grupos Económicos maximizan su poder de mercado, asegurando su acceso a las fuentes de liquidez para luego seguir a formar conglomerados. Los grupos que tienen como base industrias generadoras de liquidez han sido, por lo tanto, los de mayor capacidad concentradora, mientras los otros han comprendido que requieren de dicha liquidez y han tratado de tomarse las entidades financieras.

En nuestro concepto, pensamos que debe resaltarse el hecho que el Grupo Económico o conglomerado proyecta una imagen que no corresponde a la forma como las distintas instituciones que lo componen se responsabilizan ante la clientela. Se identifica el grupo como entidad per se, que es la imagen que se

ofrece al público, a fin de ganar confianza para sus diversas operaciones, pero no existe solidaridad entre las sociedades que lo conforman y sólo adquiere responsabilidad la entidad con la cual realmente se contrata. De esta manera los Grupos Económicos crecieron sin cortapisas ni responsabilidades concretas ante el público, el Estado o los acreedores de las compañías que los integran y sin personalidad jurídica ni regulación legal.

Los Grupos Económicos a lo largo de la historia de Colombia, han tenido gran importancia para la economía nacional. Éstos han logrado importantes desarrollos en diversos sectores de la economía que los han llevado a ser protagonistas de la historia del país, sobre todo en el siglo XX, cuando aparecieron los que existen actualmente.

Empresarios como Alejandro Echavarría, Manuel Mejía Jaramillo, Carlos Ardilla Lulle, Manuel Carvajal Sinisterra, Jimmy Mayer, Eduardo Santos, Hernando Caicedo Caicedo, Fernando Mazuera, Julio Mario Santo Domingo y Luis Carlos Sarmiento Angulo han dejado su sello en sectores como las bebidas, la construcción, la industria editorial, el sector financiero, además de otros ámbitos de la economía.

En Colombia, los cuatro Grupos Económicos más representativos en la actualidad son:

- ❖ **Organización Ardilla Lulle:** Su líder ha sido Carlos Ardilla Lulle. Este Grupo Económico se inició en el mercado de las bebidas gaseosas; posteriormente incursionó en el negocio de la cerveza, los textiles, los medios de comunicación, la industria azucarera, entre otros. En términos generales la estrategia de la organización, que además cuenta con inversiones en empaques, producción discográfica, concesiones de automóviles, es consolidarse en sus sectores estratégicos y mejorar los márgenes de cada negocio. Sus expectativas están volcadas en la

producción de alcohol carburante, para lo cual ha invertido una importante suma en millones de dólares. Actualmente, hace presencia en el sector de las bebidas con: POSTOBÓN (Gaseosas Posada Tobón S.A.); en el sector agroindustrial con: INCAUCA S.A, Ingenio Providencia S.A., BANAMAL S.A., CIPRESES DE COLOMBIA S.A., INDUSTRIAS FORESTALES DOÑA MARÍA LTDA., SUCROMILES S.A., C.I.M. (Sociedad Comercializadora Internacional de Azúcares y Mieles S.A.); en el sector textil con: COLTEJER (Compañía colombiana de tejidos), TEXTILES RIONEGRO Y CIA. LTDA.; en el sector de comunicaciones con: RCN radio, RCN televisión, SONOLUX (Industria Electro Sonora S.A.); en el sector financiero con: COLTEFINANCIERA S.A.; en otros sectores con: PELDAR S.A., LÍQUIDO CARBÓNICO COLOMBIANA S.A. LIQUID, CROWN COLOMBIANA S.A., LOS COCHES (Distribuidora Los Coches La Sabana S.A.), TAPAS LA LIBERTAD S.A., Iberplast (Industria Iberoamericana de Plásticos), EDINSA (Empresa de Distribuciones Industriales S.A), ATLÉTICO NACIONAL DE MEDELLÍN³³.

- ❖ **Grupo Santo Domingo:** Liderado por Julio Mario Santo Domingo, sus inicios se remontan a los años 70 en la industria cervecera, en la cual, actualmente, tiene una posición predominante en el país con la cervecera Bavaria de la cual vendió gran parte de sus acciones a la sudafricana SabMiller. Igualmente, posee una participación importante en industrias cerveceras de otros países latinoamericanos. Durante su historia, ha hecho presencia con empresas y organizaciones en distintos sectores. Desde 2001 este Grupo Económico separó a Bavaria (cervecería) de las empresas no cerveceras del grupo creándose Valores Bavaria (*holding* de los demás sectores). El objetivo de esta escisión es independizar los negocios y dejar de destinar el dinero de la industria cervecera a las empresas de valores del grupo que tienen requerimientos permanentes de

³³ DINERO. Preparados para competir. En : Dinero. No. 207 (jun. 11. 2004); p. 47.

capital. Hace presencia con el grupo empresarial Bavaria en el sector de bebidas e industrial con: BAVARIA (vendida en un 71.8% a SabMiller en 2005), CERVUNION, MALTERIAS DE COLOMBIA, PRODUCTORA DE JUGOS S.A., IMPRESUR, CAJAS PLASTICAS, COMTEVE MERCADEO Y SERVICIOS, TROKAR DE COLOMBIA, EMPACA, PETRONOR, ASTILLEROS VIKINGOS; en el sector financiero con: COLSEGUROS, COLFONDOS, COFINORTE; y también por parte de Valores Bavaria con: AVIANCA (vendida en un 75% al grupo Sinergy de Brasil en 2004), SOFASA (vendida en 2003), BELLSOUTH (vendida a Movistar), CARREFOUR (vendida en 2003), ORBITEL, PROPILCO, CARACOL televisión, CARACOL radio, FINCA, BIOFILM, INMOBILIARIA AGUILA, C.I. PESQUERA VIKINGOS, ALUMINIO REYNOLDS, MISIÓN TEMPORAL (vendida en 2003), REDES DE COLOMBIA RED COLOMBIA, SERDAN (vendida en 2003), INV. FENICIA, COMUNICAN, INV. BAVARIA, HOTEL CARTAGENA DE INDIAS, FRIGOCAR, PARQUE CENTRAL BAVARIA (vendida en 2003), PETROLEUM HELICOPTERS, AUDITAMOS, GRAMACOL, CIA. DEL LITORAL, CIA. COL. DE INV. COLSEGUROS, PROMOTORA DEL NORTE LTDA³⁴.

El objetivo de Valores Bavaria es continuar depurando su portafolio de inversiones, tanto como para permitir el acceso a mercados de capital y de crédito, como para permitir el ingreso de socios estratégicos a sus empresas. Debido a esto en las asambleas de finales de 2003, Inversiones Fenicia, Inversiones Bavaria y Redes de Colombia decidieron disolverse sin liquidarse y dividir su patrimonio en seis partes que se destinan de manera especializada por sectores económicos constituyendo nuevas sociedades así: Industrial (PrimeIndu), Telecomunicaciones (PrimeTel), Aviación (PrimeAir), Medios de comunicación (PrimeMedia), Servicios (PrimeValueService), Otros (PrimeOther)³⁵.

³⁴ DINERO. Grupos, se ve la luz. En : Dinero. No. 159 (jun. 14. 2002); p. 58.

³⁵ DINERO. Preparados para competir, Op. cit., p. 52.

- ❖ **Organización Luis Carlos Sarmiento Angulo:** Este Grupo Económico, liderado por Luis Carlos Sarmiento Angulo, se inició en el sector de la construcción; sin embargo, ha sido en el sector financiero con el Grupo Aval, conformado por los Bancos de Bogotá, Occidente y Popular y las corporaciones de ahorro y vivienda Ahorramás y las Villas donde se ha consolidado como uno de los grupos más importantes del país. Tiene igualmente, participación en otros sectores como el de las pensiones y cesantías (Porvenir S.A), las telecomunicaciones (Cocelco) ya vendida, las fiduciarias (Fidubogotá), los seguros y el leasing. Su estrategia se centra en continuar con el proceso de optimización e integración tecnológica y de énfasis en el servicio al cliente. Tiene presencia con: BANCO DE BOGOTÁ, BANCO POPULAR, CORFIVALLE, BANCO DE OCCIDENTE, BANCO AV VILLAS, SEGUROS DE VIDA ALFA, PORVENIR S. A., CORFICOLOMBIA, LEASING OCCIDENTE, SEG. GRALES. ALFA, ALMAVIVA, LEASING DEL VALLE, FIDUCIARIA BOGOTÁ, FIDUOCCIDENTE, ALPOPULAR, FIDUVALLE, FIDUCOMERCIO, LEASING POPULAR, FIDUCIAR, LEASING BOGOTÁ³⁶.

- ❖ **El Sindicato Antioqueño:** Tras la renuncia de Nicanor Restrepo a la presidencia de Suramericana terminó su era como cabeza visible del también llamado grupo empresarial antioqueño GEA. Ahora la vocería del grupo se reparte por áreas de actividad. Carlos Enrique Piedrahíta es la cabeza del ramo de alimentos, José Alberto Vélez del cementero, y en el financiero se destacan Juan Camilo Ochoa en la presidencia de Suramericana de Inversiones y Jorge Londoño en la de Bancolombia. Surgió como resultado de un proceso de concentración de capital antioqueño para controlar amenazas provenientes de otros competidores. Su desarrollo se ha dado en sectores como el financiero, de seguros, la

³⁶ Ibid., p. 56.

construcción, el comercio y, principalmente, en cementos y alimentos. Su expansión al sector financiero se produjo con la compra del Banco de Colombia, el cual, tras la fusión con el BIC, se convirtió en Bancolombia que posteriormente absorbió a Conavi y Corfinsura. Este grupo se ha ocupado de darle claridad a cada negocio, separando el área inversionista de la productora y consolidando su internacionalización. Sus negocios más importantes están representados en seguros y seguridad social con: SURAMERICANA SEGUROS DE VIDA, SURAMERICANA SEGUROS, SURAMERICANA CAPITALIZADORA, SURATEP, SUSALUD MP.; financiero con: BANCOLOMBIA, FIDUCOLOMBIA, COLCORP., LEASING COLOMBIA, SUFINANCIAMIENTO, SULEASING, PROTECCIÓN AFP, SURAMER, ALMACENAR, COMERCIA; alimentos con : CÍA. NACIONAL DE CHOCOLATES, COLCAFÉ, LA BASTILLA S.A., PRODUCTOS DORIA, DULCO, FRIG. SUIZO, FRIG. CONTINENTAL, GALLETAS NOEL, IND. ALIMENTOS ZENÚ, RICA RONDO, TECNIAGRO, PROVEG, LITOEMPAQUES, MOLINO SANTA MARTA, SETAS COLOMBIANAS; cemento con: CEMENTOS ARGOS, CEMENTOS CARIBE, CEMENTOS DEL VALLE, CARBONES DEL CARIBE, CEMENTOS RIOCLARO, COLCLINKER, CEMENTOS PAZ DEL RÍO, TOLCEMENTO, CEMENTOS DEL NARE, CEMENTOS EL CAIRO; Otros: ALMACENES ÉXITO, MAKRO, FABRICATO TEJICONDOR, ENKA DE COLOMBIA, EVERFIT, COLTABACO, TABLEMAC, MERILÉCTRICA Y CÍA. ESP³⁷.

3.1 LA LEGISLACIÓN COLOMBIANA EN RELACIÓN CON LOS GRUPOS ECONÓMICOS, UN PROCESO INCOMPLETO

3.1.1 Ley 155 de 1959.

En el año de 1959 surgió en Colombia la preocupación por dotar al Estado de instrumentos eficaces para controlar los fenómenos de concentración del poder

³⁷ DINERO. Preparados para competir, Op. cit., p. 48.

económico, con la expedición de la ley 155 de 1959, aún vigente en sus aspectos fundamentales. La preocupación fue tardía respecto de la legislación norteamericana, pero simultánea en relación con la europea, que apenas se iniciaba con la firma del Tratado de Roma en 1958.

El **artículo primero** de la Ley 155 establece que son prohibidos los acuerdos o convenios que directa o indirectamente tengan por objeto limitar la producción, abastecimiento, distribución o consumo de materias primas nacionales o extranjeras y en general toda clase de prácticas y procedimientos o sistemas tendientes a limitar la libre competencia con el propósito de determinar o mantener precios inequitativos en perjuicio de los consumidores y de los productores de materias primas.

Esta prohibición general de las prácticas restrictivas de la competencia, es del estilo de la establecida en la ley *Sherman*, que fue la primera medida adoptada en su momento por el Gobierno federal estadounidense para limitar los monopolios y cuyo texto original dice: *"Todo contrato o combinación en la forma de confianza o de otra forma, o conspiración, en restricción del intercambio o comercio entre los diversos estados o con naciones extranjeras, es declarado ilegal"*³⁸. Asimismo, dicha prohibición del artículo primero de la Ley 155 de 1959 está basada también en el artículo 85 del Tratado de Roma.

El **artículo segundo** establece que las empresas que tengan capacidad para determinar precios en el mercado por la cantidad que controlen están sometidas a la vigilancia del Estado. Es el mismo principio que inspira la moderna figura de la posición dominante.

³⁸ Ley Sherman Antitrust de los Estados Unidos de América. En : WIKIPEDIA. La enciclopedia libre. [en línea]. [consultado 16 ago. 2009]. Disponible en <http://es.wikipedia.org/wiki/Ley_Sherman_Antitrust_de_los_Estados_Unidos_de_Am%C3%A9rica>.

El **artículo tercero** impone a las empresas de determinado tamaño informar al Estado sobre las operaciones que proyecten para efectos de fusionarse, consolidarse o integrarse entre sí, sea cualquiera la forma jurídica de la consolidación, fusión o integración y establece procedimientos para controlar estos fenómenos de concentración. El párrafo de este artículo impone al Gobierno la obligación de objetar la operación si tiende a producir una indebida restricción a la libre competencia.

El **artículo quinto** establece severas incompatibilidades a los miembros de juntas directivas y gerentes de empresas para evitar el acaparamiento en pocas personas de la dirección empresarial.

El **artículo 10** define la competencia desleal como todo acto o hecho contrario a la buena fe comercial y al honrado y normal desenvolvimiento de las actividades industriales, mercantiles, artesanales o agrícolas. Y el **artículo 11** enumera los principales actos de competencia desleal.

Hernando Agudelo, autor mencionado en otros acápites de éste capítulo, expone que la aplicación de este estatuto se requería, principalmente, para controlar las tendencias concentracionistas determinadas por el proceso de industrialización del país, al amparo de una alta protección aduanera. El primer grave tropiezo en la aplicación de la ley provino de la forma tendenciosa como fue interpretada en algunos de sus mandatos: En 1964 se dictó el decreto reglamentario número 1302, que de entrada dio un golpe de muerte a la Ley, al incorporar dentro de las excepciones la prohibición general de los acuerdos o convenios del artículo primero, que permite el parágrafo del mismo artículo, es decir, todas las actividades de alguna importancia para estructurar la economía del país y abastecerlo de bienes y servicios indispensables para el bienestar general de la población.

El párrafo citado expresa:

*“El Gobierno podrá autorizar la celebración de acuerdos o convenios que no obstante **limitar la libre competencia**, tengan por fin defender la estabilidad de un sector básico de la producción de bienes o servicios de interés para la economía general”³⁹. (Resaltado fuera de texto)*

La exclusión hecha por el decreto 1302 abarcó a los sectores de alimentos, vestuario, sanidad, vivienda, combustibles y demás bienes de la canasta familiar; la producción y distribución de combustibles y la prestación de servicios bancarios, educativos, de transporte, energía eléctrica, acueducto, telecomunicaciones y seguros.

Los grandes intereses amenazados por la Ley lograron de esta manera desvirtuar un estatuto cuya finalidad fundamental era la defensa del consumidor. Sin embargo, la mayor causa de inoperancia de la ley ha sido la falta de decisión política de los distintos gobiernos para aplicarla, debido a que no estuvieron dispuestos a entrar en confrontación directa con los poderosos Grupos Económicos que se sentían afectados por el estatuto. Se ha señalado también, como causa del fracaso, la ausencia de una política de promoción de la competencia, como consecuencia del esquema económico proteccionista que regía en el país y la carencia por parte de las autoridades de los instrumentos técnicos y del equipo humano necesarios para implementar unas normas que requieren de complejos análisis económicos y de cierta sofisticación académica, pues nunca operó una entidad dotada de recursos físicos y humanos adecuados⁴⁰.

A pesar de reconocerle a la ley que fue concebida con criterios técnicos que hubieran permitido su aplicación, se le anotan algunas deficiencias en cuanto no

³⁹ Ley 155 de 1959, artículo 1, párrafo.

⁴⁰ AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 96.

hizo referencia, ni prohibió los monopolios por integración vertical ni los conglomerados ni contempló la existencia de los monopolios de hecho. Tampoco la ley, ni los decretos reglamentarios, previeron la creación de un organismo especializado y autónomo para aplicarla⁴¹.

3.1.2 La constitución política de 1991.

El tema de los monopolios no fue de nuevo relevante hasta el proceso de la Asamblea Nacional Constituyente que expidió la Carta de 1991. En realidad, la preocupación frente a la tendencia concentracionista llevó a quienes prepararon la Asamblea y a sus integrantes a introducir en la nueva Constitución principios que reforzaran la capacidad de intervención del Estado para controlar la acción desbordada de los grandes Grupos Económicos y conglomerados y las aberrantes prácticas restrictivas que operaban en los mercados colombianos.

Debe recordarse que las políticas antimonopolio, antes de la Constitución de 1991, tenían sólo un fundamento tácito en el artículo 32 de la Carta sobre intervención del Estado y que en la Constitución se estipulaba que únicamente podían constituirse monopolios con fines rentísticos. El debate sobre lo que quedó finalmente en la Carta Política de 1991 como artículo 333 en materia de monopolios, indica el debilitamiento del propósito inicial, puesto que, en el informe de ponencia sobre régimen económico, libertad de empresa y competencia económica, monopolios e intervención del Estado, se incluyó dentro del artículo respectivo lo siguiente sobre control de las prácticas restrictivas de la competencia: *“El Estado por mandato de la ley impedirá que se obstruya o restrinja la libertad económica y la competencia, regulará o pondrá fin a los monopolios y controlará cualquier forma de dominio del mercado que perjudique a los consumidores”*⁴². Esta categórica posición permitía acabar con los monopolios cuando se considerara que perjudicaban a la comunidad.

⁴¹ Ibid., p. 97.

⁴² AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 97.

En el informe para primer debate a la plenaria, que finalmente fue aprobado como uno de los incisos del artículo 333 de la C.P., se presentó dentro del articulado el siguiente texto, que tiene una notable diferencia con el anterior: *“El Estado por mandato de la ley, impedirá que se obstruya o restrinja la libertad económica y evitará o controlará cualquier abuso de la posición dominante en el mercado nacional”*⁴³.

Al comparar el primer texto y el aprobado, se constata cómo finalmente prevaleció la tendencia a desechar el concepto de la ley Sherman de acabar con los monopolios cuando se considere que perjudican a la comunidad y se adoptó la filosofía de reprimir la concentración, pero sólo cuando asuma la forma concreta de prácticas de la posición dominante, encaminadas a restringir la competencia o la libertad económica, que perjudique a la comunidad.

El texto constitucional en último término aprobado en la Constitución de 1991, en el **artículo 333** de la C.P., establece que la competencia es un derecho de todos; que el Estado por mandato de la ley impedirá que se destruya o se restrinja la libertad económica y evitará o controlará cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional, y que la ley delimitará el alcance de la libertad económica cuando así lo exija el interés social⁴⁴.

Por su parte, el **artículo 334** de la C.P. establece la intervención del Estado para promover la competitividad, lo cual le da una gran relevancia a la competencia que, como se ha dicho, es pieza clave de la economía de libre mercado. Sin duda, la incorporación por primera vez en la Carta Política del derecho de competencia y el de la posición dominante en el mercado nacional, moderniza la legislación antimonopolio respecto de los conceptos que venían empleándose exclusivamente

⁴³ Constitución Política de Colombia, artículo 333.

⁴⁴ Constitución Política de Colombia, artículo 333.

de prácticas restrictivas y competencia desleal; y tienen la importancia de fortalecer los instrumentos legales para proteger el bienestar de los consumidores frente a las conductas unilaterales o concertadas de los productores o distribuidores tendientes a evitar la competencia.

3.1.3 Decreto 2153 de 1992.

Los mandatos de la Constitución de 1991 fueron desarrollados, en parte fundamental, por el decreto 2153 de 1992, el cual entra a conformar con la ley 155 de 1959 el cuerpo normativo más importante del país en materia de derecho a la competencia y control de las prácticas restrictivas del comercio y control de los monopolios, además de las normas consagradas en el Código de Comercio.

El capítulo V del Decreto 2153 sobre disposiciones complementarias, expresa en el **artículo 46** que *“En los términos de la ley 155 de 1959 del presente decreto, están prohibidas las conductas que afecten la libre competencia en los mercados, las cuales en los términos del Código Civil se consideran de objeto ilícito”*.

El **artículo 47** del mismo Decreto estipula que se consideran contrarios a la libre competencia, entre otros, los siguientes 9 acuerdos que tengan por objeto o tengan como efecto:

- 1) *“La fijación directa o indirecta de precios.*
- 2) *Determinar condiciones de venta o comercialización discriminatoria con terceros.*
- 3) *La repartición de mercado entre productores o distribuidores.*
- 4) *La asignación de cuotas de producción o de suministrar.*

- 5) *La asignación, repartición o limitación de fuentes de abastecimiento de insumos productivos.*
- 6) *La limitación a los desarrollos técnicos.*
- 7) *Subordinar el suministro de un producto a la aceptación de obligaciones adicionales que por su naturaleza no constituyan el objeto del negocio.*
- 8) *Abstenerse de producir un bien o servicio o afectar sus niveles de precios.*
- 9) *Los que tengan por objeto la corrupción en las licitaciones o concursos; y los que tengan como efecto la distribución de adjudicaciones de contratos, distribución de concursos o fijación de términos de las propuestas”⁴⁵.*

El decreto en el numeral 5 del **artículo 45** desarrolla el concepto de posición dominante en el mercado y lo define como la “posibilidad de determinar directa o indirectamente las condiciones de un mercado, como son el precio, la calidad y las cantidades”.

El **artículo 48** establece tres actos contrarios a la libre competencia, así:

- 1) *“Infringir las normas sobre publicidad contenidas en el estatuto de protección al consumidor.*
- 2) *Influenciar a una empresa para que incremente los precios de sus productos o servicios o para que desista de su intención de rebajar los precios.*

⁴⁵ Decreto 2153 de 1992, artículo 47.

- 3) *Negarse a vender o prestar servicios a una empresa o discriminar en contra de la misma, cuando ello pueda entenderse como una retaliación a su política de precios*⁴⁶.

El **artículo 50** a la manera del artículo 80 del Tratado de Roma, establece que cuando exista posición dominante, constituyen abuso de la misma las siguientes cuatro conductas:

- 1) *“La disminución de precios por debajo de los costos cuando tengan por objeto eliminar uno o varios competidores o prevenir la entrada o expansión de éstos.*
- 2) *La aplicación de condiciones discriminatorias para operaciones equivalentes, que coloquen a un consumidor o proveedor en situación desventajosa frente a otro consumidor o proveedor de condiciones análogas.*
- 3) *Las que tengan por objeto o tengan como efecto subordinar el suministro de un producto a la aceptación de obligaciones adicionales que por su naturaleza no constituyan el objeto del negocio.*
- 4) *La venta a un comprador en condiciones diferentes de las que se ofrecen a otro comprador cuando sea con la intención de discriminar o eliminar la competencia en el mercado*⁴⁷.

Como se pudo observar, es insuficiente la legislación hasta ahora promulgada en cuanto a lo que se refiere a libre competencia y concentración del poder económico en Colombia; ya que la realidad económica y empresarial del país requiere nuevas disposiciones hechas con una voluntad política encaminada a equilibrar la desigualdad manifiesta en materia de competitividad, generada por la

⁴⁶ Decreto 2153 de 1992, artículo 48.

⁴⁷ Decreto 2153 de 1992, artículo 50.

adquisición de las empresas más reconocidas y rentables del país por parte de los Grupos Económicos, dando lugar a que los monopolios creados por éstos continúen abarcando amplios sectores de la economía nacional y facilitando prácticas restrictivas que coartan y limitan la conciencia emprendedora del ciudadano colombiano para crear empresa.

4. UNA NUEVA POLITICA PARA CONTROLAR LA CONCENTRACIÓN DEL PODER ECONÓMICO Y REGULAR LA ACTIVIDAD DE LOS GRUPOS ECONOMICOS

La política contra los monopolios y la defensa de la competencia en Colombia no se ha traducido en resultados positivos, por el contrario, la tendencia a la concentración del poder económico está en alza, y en ausencia de un marco legal e institucional apropiado, es muy poco lo que se puede esperar en materia de regulación y control en este sentido.

En lugar de idear un instrumento jurídico efectivo, lo que se hizo en la década del 90 fue, al amparo de una política de apertura mal entendida y aplicada, lanzarse la economía, con las tesis del neoliberalismo, para que actuara como en la época del *laissez faire*, con la paradójica secuela que en vez de controlar y moderar la concentración del poder económico, éste se revitalizó y acrecentó aún más. Los Grupos Económicos, son quienes más se han fortalecido y en la actualidad son los que detentan el más grande poder conocido, por cuanto su dominio se extiende ya a una cuarta parte de la economía colombiana⁴⁸.

Lo peor de todo, es que la concentración de poder económico no ha estado acompañada de un crecimiento positivo del sistema productivo y la generación de empleo. Ha sucedido todo lo contrario, la tasa de crecimiento se ha reducido en la última década, el desempleo se está incrementando y cada vez son más marcadas las desigualdades sociales, todo lo cual dificulta el desarrollo y acorta las posibilidades de alcanzar una mejor calidad de vida para los individuos.

Juan Camilo Restrepo, ex ministro de Hacienda y Crédito Público, y candidato a la Presidencia de la República en 1998, manifestó con relación al proceso de concentración económica, en reportaje concedido en junio de 1997 al periodista y

⁴⁸ AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 105.

abogado Julio Nieto Bernal para su libro Compañía Ilimitada-Reportaje a los grandes Grupos Económicos, lo siguiente:

“En el país se está presentando un fenómeno de excesivo, malsano, diría yo, de concentración tanto de la riqueza como del ingreso. Pero ante todo en la toma de decisiones. Quizás la apertura económica mal entendida ha contribuido a ello”⁴⁹.

La necesidad de una política para moderar la concentración del poder económico y regular la actividad comercial de los Grupos Económicos, se ha convertido, en virtud de la realidad económica del país, en una prioridad inaplazable, para, de alguna manera, contener el decrecimiento de la economía interna.

4.1 FIJACIÓN DE OBJETIVOS Y APLICACIÓN DE LOS MECANISMOS

Es de tal magnitud la concentración, el poder de los intereses que la sustentan y los beneficios por parte de los dueños de los grandes Grupos Económicos, que se requiere que el Estado, la sociedad civil y los factores reales de poder como los partidos políticos, actúen con decisión y eficacia para aplicar los mecanismos legales de que se dispone, mientras se formulan unos nuevos y más acordes con la realidad empresarial y económica del país para controlar y regular el fenómeno.

Así mismo, tendrán que determinarse con claridad los objetivos que se buscan y la viabilidad de los instrumentos que se empleen, teniendo en cuenta que se actúa dentro de una economía de mercado y de libre empresa regulada por la intervención del Estado, como bien lo expresa el ordenamiento constitucional en Colombia. Según Hernando Agudelo, autor ya citado, hará más fácil llevar a cabo las acciones propuestas el hecho de que la economía de mercado practicada en el país, es patrocinada tanto por los partidarios del **neoliberalismo** como por los de un **capitalismo o liberalismo reformado y regulado por el Estado**, aunque con

⁴⁹ AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 105, 106.

importantes diferencias para tener en cuenta ya que el primero se inclina básicamente por prevenir y castigar los abusos de la posición dominante sin preocuparse de por sí, por el fenómeno de la concentración de la propiedad y del poder económico; y el segundo que representa un capitalismo intervenido, donde además de la eficiencia y el mejoramiento de la productividad que trae consigo la libre competencia, le concede alta prioridad al control de la concentración de la propiedad y del poder económico, de los cuales, en última instancia, depende una distribución justa de los beneficios y la riqueza, concentrados hoy en día, en manos de unos cuantos, que representan una reducida fracción de la población.

4.2 INTERVENCION DEL ESTADO

El Estado tiene una gran responsabilidad en el tema, ya que sin desconocer ni desalentar la iniciativa privada y la libertad económica que constituyen verdaderas fuerzas impulsoras de la economía, no puede asumir una postura neutral y hacer caso omiso de lo que le indica el mercado. Es más, no puede declararse impotente ante el fenómeno de desnaturalización y resquebrajamiento del sistema de libre empresa que está aconteciendo, no por obra del intervencionismo de Estado, como se afirma, sino por la concentración del poder económico que está, inclusive, influyendo ya en las políticas públicas y hasta en la expedición de las leyes encargadas de regular la materia.

Por el contrario, a él precisamente corresponde perfeccionar los elementos propios del mercado y hacer operar fielmente sus atributos de regulador primordial de la división del trabajo, ocupándose, en primer lugar, por garantizar que la competencia sea libre y leal. Por ello, dentro de las modalidades de intervención racional del Estado, se debe aplicar una que se destaque por controlar las tendencias concentracionistas, ante la realidad de la estructura monopolística de nuestro mercado⁵⁰.

⁵⁰ AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 107.

4.3 ENTE REGULADOR Y NORMAS VIGENTES

Una de las mayores fallas de la política antimonopolio o *antitrust* en Colombia ha sido la falta de una entidad encargada del tema, con autoridad de ejecución fuerte y de alta jerarquía al interior del Estado. Lo que se ha establecido y practicado hasta ahora, no han sido más que errores e incoherencias: inicialmente, la competencia para la aplicación de la ley 155 de 1959 recayó en el Ministerio de Fomento; el decreto 3309 de 1963 la radicó en la Superintendencia de Regulación Económica; el decreto 2562 de 1968 autorizó para ello a la Superintendencia de Sociedades y el decreto 149 de 1976 a la Superintendencia de Industria y Comercio. En la última época, la competencia fue establecida en cabeza de una Superintendencia Delegada para la Promoción de la Competencia y de un Consejo Asesor, de conformidad con el Decreto 2153 de 1992 que reestructuró la Superintendencia de Industria y Comercio.

Adicional a lo anterior, la jurisdicción se ha dispersado. En el Decreto 1730 de 1991 sobre estatuto orgánico del sistema financiero, se incluyeron varias normas sobre competencia y se atribuyó su aplicación a la Superintendencia Financiera, y el Decreto 2122 de 1992, que reestructuró el Ministerio de Comunicaciones, creó la Comisión de Regulación de Telecomunicaciones, con el fin de regular y promover la competencia para que las operaciones sean eficientes desde el punto de vista económico, no impliquen abuso de posición dominante y presten servicios de calidad.

En Colombia, el derecho de competencia ha tenido que enfrentar grandes dificultades para su desarrollo debido a la multiplicidad de autoridades de competencia, lo que ha traído consigo incertidumbre jurídica para las empresas en cuanto a la autoridad frente a la que deben responder por sus conductas o ante la que deben cumplir con el deber legal de información de sus integraciones, así como la disparidad de criterios en la aplicación de las normas, ha dado lugar a que se le de tratamiento asimétrico a comportamientos similares. Por esto, se tiene

como un avance significativo que el proyecto de Ley 195 del 2007, presentado por el Gobierno, establezca como autoridad única de competencia a la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). Sin embargo esta designación como una autoridad encargada de vigilar el cumplimiento de las disposiciones sobre libre competencia en todos los mercados que componen la actividad económica en el país no es suficiente para el desarrollo de la libre competencia. Es necesario, como lo dijo el ex Superintendente de Industria y Comercio **Jairo Rubio Escobar**:

“...establecer reglas que le otorguen a la autoridad de competencia independencia y especialidad y que sus decisiones no queden en cabeza de una sola persona. Como lo he manifestado de tiempo atrás, incluso cuando tuve el honor de ser superintendente de la SIC, el mandato de una autoridad de competencia es más fácil de cumplirse bajo la estructura de un cuerpo colegiado, que garantice mayor independencia y ponderación de los múltiples factores legales, económicos y técnicos que conlleva a decidir la legalidad de una práctica o de si se objeta o no una operación de integración empresarial. Bajo el esquema del proyecto, toda la responsabilidad recae sobre una única persona -el Superintendente de Industria y Comercio-. Para un inversionista extranjero es muy difícil entender como semejante responsabilidad está radicada en una sola persona”⁵¹.

La experiencia internacional demuestra que lo más aconsejable, tanto para países avanzados como para aquellos que están en vías de desarrollo, como el nuestro, es que la autoridad de competencia sea un cuerpo colegiado especializado en la materia e independiente frente a intereses políticos y sectoriales. La propuesta consistiría entonces, en que esta tarea quede a cargo del Consejo Asesor del

⁵¹ RUBIO ESCOBAR, Jairo. SIC: autoridad única de competencia. En : Portafolio, Bogotá : (28, may., 2009) : 29, c. 1.

Superintendente, el cual estaría conformado por personas de las más altas calidades morales y técnicas, y nombrados para un periodo fijo, quienes se encargarían de decidir los asuntos correspondientes a la autoridad de competencia.

En los países con mayor desarrollo económico del mundo se ha establecido una única jurisdicción para el manejo de la regulación de la competencia, en manos de entidades especializadas y de alto nivel, así:

- En Alemania, en el año 1972, se creó la Comisión de Monopolios, semejante a la Comisión Británica de Monopolios. Es una entidad independiente frente al Gobierno Federal y al Parlamento, al igual que sus cinco magistrados y tiene la misión de medir el grado de concentración empresarial y hacer seguimiento a la evolución de la política de competencia. De la misma manera en 1977, fue creada en Francia la Comisión de la Concurrencia, y en España, la ley 16 de 1989 creó el Consejo Nacional de Defensa de la Competencia.
- En la Comunidad Europea no sólo se ha desarrollado el derecho comunitario de la competencia, sino que se ha definido un conjunto de órganos y jurisdicciones para aplicarla. Ellos son el Consejo de la Unión Europea de Ministros, la Comisión Europea, el Tribunal de primer grado, la Corte Europea de Justicia, las jurisdicciones nacionales, el Parlamento Europeo y el Comité Económico y Social.
- La Comisión Europea es el órgano ejecutivo de la Unión y pone en vigencia las decisiones del Consejo. Está facultada para instruir casos y adoptar decisiones contra la violación de las reglas de la competencia. Sus actividades se desarrollan dentro de los esquemas trazados por el Consejo de la Unión, que es el órgano principal en el proceso legislativo comunitario.

- El Tribunal ejerce una jurisdicción de primer grado para los recursos promovidos por las personas naturales o jurídicas y la Corte ejerce una jurisdicción de apelación de las sentencias del Tribunal de primer grado. Se destaca en los organismos de control europeo la independencia que se les otorga a las instituciones creadas⁵².

Lo que se propone para el caso colombiano es crear una entidad especializada para la regulación de la competencia y el control de los monopolios, que actúe en forma independiente, tenga recursos propios e instrumentos para Investigar y sancionar a quienes vulneren las reglas de la competencia.

4.4 ACCIONES EN TORNO A LA ADOPCIÓN DE UNA POLÍTICA PARA EL RESTABLECIMIENTO DE LA COMPETENCIA

El Abogado y Socioeconomista Alfonso Miranda Londoño, en estudio titulado “Abuso de la posición dominante: perspectivas de la aplicación en Colombia, a la luz del derecho comparado”, ha expuesto la manera como puede ser restringida o eliminada la competencia que consagra el artículo 333 de la Carta Política como un derecho constitucional y cuya restitución en los mercados es primordial en la política antimonopólica.

El autor anota cinco causas de perturbación de la competencia:

- a) Por el establecimiento de un monopolio de derecho como arbitrio rentístico, tal como lo autoriza el artículo 336 de la Constitución.
- b) Por el reconocimiento de marcas, patentes y demás derechos de propiedad industrial.
- c) Por la explotación abusiva de la posición dominante en un mercado.

⁵² AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 107, 108.

- d) Por la realización de prácticas restrictivas de la competencia, y
- e) Por la realización de actos de competencia desleal de tipo nacional o internacional (*dumping*)⁵³.

En análisis hecho por Hernando Agudelo en su obra titulada “De los Monopolios a la democracia económica”, éste señala que las dos primeras formas de restricción de la competencia mencionadas son legítimas, en cuanto están contempladas y reglamentadas por claras normas de carácter constitucional y legal, que plasman principios y protegen bienes tales como el arbitrio rentístico del Estado o la protección de derechos sobre la propiedad industrial que se refieren en ciertas instancias al derecho a la libre competencia económica. En la misma forma, indica que las tres últimas formas de restricción o alteración de la competencia, es decir, el abuso del poder monopolístico o posición dominante, la realización de prácticas restrictivas de la competencia y la ejecución de actos desleales de comercio, son conductas que deben ser reprimidas por el Estado con el objeto de garantizar la libre competencia y la subsistencia misma de la economía de mercado.

En el capítulo anterior se hizo referencia a los alcances de la ley 155 de 1959 en relación con los actos desleales de la competencia; y se enumeraron las normas que contiene el Decreto 2153 en su artículo 47 sobre acuerdos y actos contrarios a la libre competencia definidos en el artículo 48. El hecho de que el artículo 44 del decreto 2153 disponga que la Superintendencia de Industria y Comercio continuará ejerciendo las funciones relacionadas con el cumplimiento de las normas sobre promoción de la competencia y prácticas restrictivas consagradas en la Ley 155 de 1959 y disposiciones complementarias, implica el reconocimiento de que parte importante de esta Ley tiene aún vigencia, tal como es posible evidenciar en el siguiente caso:

⁵³ AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 109.

“El Superintendente delegado para la promoción de la competencia, de la Superintendencia, de Industria y Comercio del Ministerio de Desarrollo, dictó las resoluciones números 47 y 48 del 6 de enero de 1999, en virtud de las cuales abrió investigación sobre las empresas de los Grupos Ardila Lülle y Santodomingo para determinar, con base en lo dispuesto en la Ley 155 de 1959 y el decreto 2153 de 1992, si incurrieron en actos contrarios a la libre competencia, como acuerdos de precios y repartición de mercados, acuerdos discriminatorios para con terceros, acuerdos para asignar, repartir o limitar fuentes de abastecimiento de insumos y acuerdos para ventas o suministros atados en relación con la distribución de gaseosas. Y si las empresas investigadas incurrieron también en actos contrarios a la libre competencia como participantes en el mercado de publicidad en televisión a nivel nacional al suscribir acuerdos discriminatorios contra terceros, acuerdos para asignar o limitar fuentes de abastecimiento de insumos (publicidad) y acuerdos para ventas o suministros atados”⁵⁴.

A continuación formulamos y enumeramos algunas acciones que pensamos deberían iniciarse con el propósito de consolidar la aplicación de los instrumentos en defensa de la competencia.

- ❖ En nuestro concepto, se debe modernizar la ley antimonopolios -Ley 155 de 1959- y convertirla en un estatuto de promoción a la competencia, el cual debe ser el cuerpo legal que legisle toda la materia. El nuevo estatuto debe promover la competencia, reconociendo el rol del comercio internacional y garantizando la competencia en las actividades económicas que adelanten las empresas. El estatuto deberá identificar las conductas que por su

⁵⁴ AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 109, 110.

naturaleza son anticompetitivas por sí mismas y, por ende, ilegales por el solo hecho de su ocurrencia, y las que por su ocurrencia y la estructura del mercado pueden afectar la competencia sustancialmente. Seguramente esto resolvería en parte fundamental la inoperancia conceptual, sustantiva y de procedimiento vigente en el momento.

- ❖ Crear un marco normativo institucional que favorezca la introducción de la competencia. Así mismo, es necesario armonizar las políticas que en materia de promoción a la competencia desarrollan las comisiones reguladoras de energía, telecomunicaciones y agua potable, con el objeto de delimitar el campo de su competencia y evitar posibles contradicciones en su aplicación⁵⁵.

La inclusión de lo relativo a la competencia en varias, por no decir muchas leyes como: la Ley 45 de 1990 y decreto 663 de 1993 -Estatuto Orgánico del Sector Financiero-; Ley 142 de 1994 -Régimen de los Servicios Públicos Domiciliarios-; Decreto 2122 de 1992 -Comisión de Regulación de Telecomunicaciones-; entre otras; revela la ausencia de una normatividad apropiada sobre el tema y hace notoria la falta de una entidad única con capacidad para garantizar la libre competencia en las distintas actividades económicas. En opinión de Claudia Orozco, abogada practicante de la firma DLA Piper en Bruselas, experta en derecho del comercio internacional y de las inversiones, panelista en ocho disputas ante la Organización Mundial del Comercio y ex Ministra Consejera en la Misión de Colombia ante la OMC:

“No existen diferencias sectoriales de conductas anticompetitivas. Antes bien, aquello que es una conducta anticompetitiva que afecta la competencia depende de la conducta misma y de la composición del mercado, y no del sector económico en que ocurra. De ahí que

⁵⁵ BONILLA, Manuel Guillermo. Importancia de promover una política de defensa de la competencia en Colombia. En : Planeación y Desarrollo. Vol. 29, No. 1 (ene. - mar. 1998); p. 245.

*sea necesario armonizar la aplicación del conjunto de normas con competencias semejantes para evitar que se definan de manera distinta actos y conductas similares o que hechos semejantes se resuelvan de manera diferente*⁵⁶.

- ❖ Nuevos énfasis normativos. Una nueva formulación de política debe garantizar que la nulidad de los acuerdos que tienden a influenciar la circulación o la producción de bienes y servicios se haga extensiva a aquellos contratos o acuerdos realizados por asociaciones de empresas. Tal es el caso de las empresas prestadoras de servicios de salud en Colombia.

Existe la posibilidad de que la ley admita acuerdos o contratos que dos o más compañías puedan realizar alegando la presencia de crisis estructurales o estado económico recesivo. En este caso, las compañías pueden suscribir el acuerdo respondiendo a circunstancias especiales, como por ejemplo, caída en la demanda con impactos en los beneficios económicos de las empresas que conduce a que éstas acuerden el diseño de estrategias conjuntas de ventas con el ánimo de maximizar el efecto económico de sus costos de distribución. Con la cesación de la crisis o recesión, se anularían los comportamientos mencionados derivados de los contratos. También es posible que se efectúen acuerdos entre empresas para racionalizar procesos económicos mediante un tipo de cooperación empresarial que persiga la eficiencia y el aumento de la productividad, caso en el cual no debería considerarse que dichos acuerdos contribuyen a la limitación de la competencia. Tal es el caso de los acuerdos sectoriales de competitividad, en los cuales, la cooperación aparece como un instrumento

⁵⁶ OROZCO, Claudia. Marco legal para la promoción de la competencia en derecho comparado y en Colombia. En : Planeación y Desarrollo, Vol. 24, No. 2 (may. - ago. 1993).

que permite mejorar la capacidad innovadora de las empresas y acortar el tiempo necesario para adaptarse a los cambios tecnológicos⁵⁷.

4.5 APLICACIÓN DE LA POSICIÓN DOMINANTE

El país apenas está iniciando la aplicación de esta figura, nacida en el Tratado de Roma e incorporada por la Constitución de 1991. Este principio debe desarrollarse plenamente, pues, está estrechamente ligado en Colombia a la constante histórica de la concentración de la propiedad y por consiguiente de los mercados. Se trata de reprimir la posibilidad de determinar, directa o indirectamente, las condiciones (precio, calidad, cantidad), de un mercado, como lo estipula el artículo 45 del Decreto 2153 de 1992.

Las disposiciones constitucionales y legales sobre posición dominante, se consideran, como lo expresa el autor Miranda Londoño, en consonancia con las corrientes del derecho antimonopolio, según las cuales no se ven los monopolios o la concentración económica como fenómenos negativos o contraproducentes per se, aunque sí se controlan su formación y funcionamiento para que no se distorsione la competencia, ni se produzcan abusos en el mercado⁵⁸.

En términos más comprensibles, se interpreta que con el concepto de la posición dominante no se ataca la dimensión de las empresas, ni se comete el error de creer que el desarrollo del país puede hacerse sólo con pequeñas unidades de producción, cuando el progreso económico demuestra que la gran empresa es indispensable para la producción a escala, a fin de abaratar los costos y en consecuencia reducir los precios, y que demanda altas inversiones de capital y cuantiosos gastos en técnica e investigación científica, los cuales están por encima de los recursos humanos y financieros de las empresas pequeñas.

⁵⁷ BONILLA, Manuel Guillermo., Op. cit., p. 245.

⁵⁸ AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 110.

No obstante la certeza de estas apreciaciones, más afines a la doctrina europea que a la norteamericana, debe tenerse cautela en su interpretación y aplicación demasiado amplias.

Tras el argumento de las bondades de la empresa grande, si no se examinan escrupulosamente los motivos de orden técnico y económico que la justifiquen, se esconde el afán de incrementar el poder económico, de constituir monopolios y Grupos Económicos o conglomerados.

Otro aspecto que debe tenerse en cuenta en el análisis de la posición dominante, es el relacionado con la forma de medirlo. El artículo 2 de la Ley 155 de 1959 determina la posición dominante de una empresa en el mercado fundamentalmente por su participación en el mismo, por la cantidad que controle del respectivo artículo o servicio. Según el criterio de algunos este artículo ha quedado derogado, porque la definición que da el Decreto 2153 se refiere no a la participación, sino a la capacidad que tenga la empresa de determinar las condiciones de un mercado.

Puede darse el caso en el cual la participación de una empresa en el mercado sea escasa, a pesar de lo cual tenga una posición de dominio, debido a que controla elementos vitales para el mismo, que puede utilizar, como barreras para impedir el ingreso de competidores al mercado, tales como patentes, suministro de materias primas, recursos financieros, tecnológicos, etc.

Un ejemplo claro de esta situación salió a la luz este año cuando se supo que la Comisión Europea con sede en Bruselas había impuesto una multa de US\$1.450 millones a Intel por abuso de posición dominante y competencia desleal:

“El ejecutivo de la UE justificó la cuantía de la sanción a Intel por la duración y gravedad de la infracción, así como por su cuota en el mercado de procesadores x86, que ronda el 70 por ciento.

Precisó, no obstante, que esa cantidad representa solo el 4,15 por ciento de su facturación anual en el mercado afectado, y recordó que la sanción máxima puede llegar al 10 por ciento de los ingresos.

“Intel perjudicó a millones de consumidores europeos al actuar deliberadamente durante muchos años para excluir a sus competidores del mercado de microprocesadores”, afirmó la comisaria europea de Competencia, Neelie Kroes, al anunciar la decisión.

Según los cálculos de la Asociación europea de organizaciones de consumidores (Beuc, en sus siglas en francés) los microprocesadores representan entre el 15 y 30 por ciento del precio final de un computador.

Las pesquisas de la Comisión se iniciaron tras recibir una denuncia en el 2000 de AMD, el único rival de Intel.

Tras años de investigación, el ejecutivo comunitario concluyó que Intel llegó a acuerdos con algunos de los principales fabricantes mundiales de computadores -como Dell, Lenovo, Acer, HP y NEC- que incluían descuentos a condición de que adquirieran a Intel de forma exclusiva o casi exclusiva sus microprocesadores y compraran menos a AMD.

Además, Intel efectuó pagos directos a la compañía Media Saturn, dueña de las cadenas de distribución MediaMarkt y Saturn, a cambio de que todos los computadores vendidos en sus tiendas llevaran instalados sus microprocesadores.

Intel también hizo pagos directos a algunos fabricantes para que

retrasaran el lanzamiento comercial de aparatos equipados con procesadores AMD.

"Estas acciones ilegales fueron diseñadas para mantener la cuota de mercado de Intel cuando AMD era el único rival a su posición", afirmó en una conferencia de prensa Kroes.

La empresa considera infundadas las acusaciones

La Comisión deja claro que no se opone por principio a que un suministrador ofrezca descuentos a sus clientes, sino a las condiciones asociadas por Intel a esos descuentos.

Bruselas resalta que Intel se aseguró de que cuando un fabricante de ordenadores optaba por comprar componentes a AMD perdiera el descuento ofrecido por Intel en la amplia gama de productos que solo podía adquirir a esta última.

Intel consideró infundadas las acusaciones de Bruselas, y negó que su modelo de negocio perjudique a los consumidores. También aseguró que jamás ha ofrecido pagos a sus clientes por no comprar productos de AMD⁵⁹.

Así mismo, puede suceder que una empresa que tiene una gran participación en el mercado carezca de posición de dominio en el mismo.

⁵⁹ Europa impone multa de US\$1.450 millones a Intel por abuso de su posición dominante y mala competencia. En : Portafolio.com.co. [en línea]. [consultado 25 jul. 2009]. Disponible en <http://www.portafolio.com.co/bienestar/cienciaytecnologia/2009-05-14/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-5184647.html>

Por estas razones, no parece descartable el criterio de la participación que tenga una empresa en el mercado, como se usa en las legislaciones europeas, en las cuales tal participación, incluso, se cuantifica para deducir si hay o no posición dominante.

Por lo tanto, el artículo 45 del decreto 2153 y el 2 de la ley 155 de 1959 pueden complementarse, antes que considerar derogado el segundo.

4.6 FUSIONES E INTEGRACIONES

La concentración de la propiedad de las empresas y la formación de los Grupos Económicos, se traducen en una mayor participación de ellos en los mercados, fenómeno que es indicativo de la posición dominante en los mismos. Por esta razón, las normas sobre prácticas restrictivas de la competencia regulan y establecen limitaciones a las fusiones, consolidaciones e integraciones y en general a las tomas de control de las empresas, ya que por medio de estas operaciones se produce la concentración de la propiedad.

Las principales disposiciones sobre esta materia están consagradas en el artículo 4 de la ley 155 de 1959 y en el artículo 51 del decreto 2153 de 1992. Según el artículo 4 de la Ley 155, las empresas están obligadas a informar al Gobierno Nacional de las operaciones que proyecten llevar a cabo para el efecto de fusionarse, consolidarse o integrarse entre sí, sea cualquiera la forma jurídica de dicha consolidación, fusión o integración. Y el Gobierno deberá objetar la operación, previo concepto del Consejo Nacional de Política Económica y Social, si tiende a producir una indebida restricción a la libre competencia. Corresponde al Estado demostrar este hecho dentro de los 30 días siguientes a la presentación del informe de los interesados en la operación.

Por su parte, el artículo 51 del decreto 2153, que se refiere a la integración de empresas, dispone que el Gobierno (en cabeza del Superintendente de Industria y

Comercio), no podrá objetar los casos de fusión, consolidación, integración o adquisición del control de empresas que le sean informados, en los términos del artículo 4 de la ley 155 de 1959, cuando los interesados demuestren que puede haber mejoras significativas en eficiencia, de manera que resulte un ahorro de costos que no pueda alcanzarse por otros medios, y que se garantice que la operación no resultará en una reducción de la oferta en el mercado.

Como puede deducirse, el artículo 51 del decreto 2153 se remite a la norma de la ley 155, pero invierte la carga de la prueba sobre la inconveniencia de las fusiones, consolidaciones e integraciones: los interesados tendrán que demostrar la bondad de la operación dentro de los criterios señalados en el mismo artículo 51.

Algunos autores critican esta norma que obliga a informar al Estado de las operaciones de fusión, integración o consolidación, porque según su concepto, ella corresponde a la concepción de una economía cerrada, como la que regía cuando se expidió la ley 155 de 1959. Se dice, que esto no tiene razón de ser en una época de apertura, de internacionalización o globalización de la economía, que somete a las empresas nacionales a la competencia ilimitada del capital extranjero.

Por el contrario, los temores deberían ser que las empresas no se fusionaran, integraran o consolidaran más rápidamente para alcanzar una escala de producción que les permita afrontar a los competidores internacionales, ya sea en el mercado interno o en el externo.

Sin embargo, esta interpretación puede ser peligrosa y poco realista. La experiencia está indicando que la competencia externa que desató la apertura será insostenible si quiere evitarse el colapso de muchas empresas nacionales. El país no resistirá una apertura al capital extranjero, como la que se ésta ensayando, con el criterio de que estamos en capacidad de competir con las

compañías multinacionales que dominan el mundo. De perseverar en esta política, la consecuencia inevitable será el abatimiento del proceso de industrialización del país y la transnacionalización de nuestra economía.

Además, si se aplican con laxitud los criterios del artículo 51 del decreto 2153 de 1992 para autorizar las fusiones, consolidaciones e integraciones, el resultado será abrirle franco camino a las tendencias concentracionistas de los grupos, que se están inspirando más que en el propósito de incrementar la productividad o la competitividad, en el de aumentar su poder de monopolio.

No puede incurrirse en el error de creer que los procesos de fusión, absorción e integración son buenos de por sí y que constituyen uno de los efectos inevitables de la globalización. Propiciar la creación de empresas de gran dimensión es aceptable y conveniente cuando se requieran para obtener economías de escala, con miras a favorecer, principalmente, la competencia que el país esté en capacidad de realizar en los mercados internacionales.

Pero ellas son contraproducentes cuando su finalidad es la de eliminar la competencia y acrecentar el poder en el mercado, es decir, cuando la tendencia es la de constituir monopolios o carteles, que, en último término se traducen en altos precios para los consumidores. Además, la empresa grande, para obtener economías de escala, puede lograrse sin que se concentre el poder económico en unas pocas manos, mediante la aplicación de procedimientos tendientes a democratizar la propiedad.

4.7 REGLAMENTACIÓN DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS

En la agenda de una nueva política para controlar la concentración del poder económico debe figurar, con especial prioridad, regular la formación de los Grupos Económicos y la vinculación entre empresas por dominación o subordinación.

En relación con los Grupos Económicos, es inaplazable la reglamentación de sus funciones y acciones en desarrollo del artículo 28 de la ley 222 de 1995 que define el grupo empresarial, a fin de fijarle responsabilidades, prohibiciones y determinar un marco a sus inversiones para impedir los desvíos con fines monopolísticos, fuera de la órbita propia de sus negocios.

Esta reglamentación debe contemplar la forma como los grandes Grupos Económicos burlan las prohibiciones de destinar el ahorro público con el fin de consolidar su poder, mediante simulaciones de su identidad y la utilización de testaferros en la toma de empresas. Habría que regresar a la sana política de impedir las inversiones del sector financiero en el real de la economía, que ha sido la principal causa del auge y deformación de los Grupos Económicos en los últimos tiempos.

Sería indispensable, de otra parte, ponerle cortapisas a las tendencias de asociar el poder político y el económico. El primero debe mantenerse en manos de los ciudadanos mediante el voto. Y para ello es fundamental controlar la financiación de los partidos por los grandes grupos, que corrompen la política y socavan la democracia. Esta financiación, llegado el caso, puede llegar a ser prohibida. En este mismo sentido habrá que regular la intervención de los grupos en los medios masivos de comunicación.

En proyecto presentado en 1993 al Congreso por la Superintendencia de Sociedades, en su versión original, se incorporaron normas relacionadas con el reconocimiento y regulación de los Grupos Económicos. En ella se determinaban los requisitos para que se configurara un conglomerado y se disponía, además, que el grupo debería ser reconocido mediante acto administrativo de la Superintendencia. De la misma manera, se establecían obligaciones en materia de información a las sociedades que componían el grupo y se consagraba una serie de protecciones a los socios minoritarios de la empresa.

La intervención de la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), tanto en la elaboración del proyecto, como en las discusiones en el Congreso, logró que la reforma al régimen de sociedades, finalmente aprobado, excluyera normas más fuertes y claras en relación con los grupos. La ANDI consideró que las normas propuestas desestimularían la inversión de particulares a través de grupos empresariales, que son quienes en el contexto de una economía de apertura estarían en condiciones de asumir compromisos comerciales de importancia.

Sin embargo, algo se logró: el artículo 28 de la ley 222 de 1995 no consagró el concepto de Grupo Económico pero sí introdujo la noción de grupo empresarial, que es una figura de concentración económica más pequeña. Este último está determinado por la subordinación y la unidad de propósito y dirección. Se entiende que hay unidad de propósito y dirección cuando la existencia y actividades de todas las entidades persigan la consecución de un objetivo determinado por la matriz o controlante en virtud de la dirección que ejerce sobre el conjunto.

Juan Camilo Restrepo, en reportaje antes citado, hizo las siguientes apreciaciones sobre los Grupos Económicos y los medios para controlarlos:

“Los grupos económicos, como tales, no son vituperables. Es un fenómeno de aglomeración de capitales que bien canalizado y controlado puede generar economías de escala. Pero me parece que estamos fallando por una especial displicencia y desinterés del actual gobierno en tres campos que son de la mayor importancia:

Primero. La figura de los grupos económicos no ha sido regulada y hay que aplicar y precisar sus alcances.

Segundo. Es necesario aplicar con mucho mayor rigor y severidad las normas antimonopolios y el estatuto que prohíbe las prácticas

restrictivas como el de abuso de posiciones dominantes en el mercado.

Tercero. Fortalecer como una medida de contrapeso, la propiedad solidaria⁶⁰.

En cuanto a la vinculación entre empresas por dominación o subordinación, es inaplazable una regulación que permita que los sistemas de dominación de empresas no generen excesos o desviación de poderes que atenten contra los derechos de los socios o de terceros. Esto presupone unas reglas claras para las sociedades que se agrupan, para los socios de ellas, para el mercado y para terceros, a fin de poder determinar con claridad cuando una empresa es subordinada de otra y en qué casos la matriz tiene responsabilidad subsidiaria por la insolvencia de algunas de sus subordinadas.

Sin duda, una legislación con elementos de esta naturaleza contribuiría positivamente a un control eficaz de los Grupos Económicos.

⁶⁰ AGUDELO VILLA, Op. cit., p. 114, 115.

CONCLUSIONES

- ❖ Uno de los elementos característicos y además comunes de los Grupos Económicos es la diversificación, ésta es una situación que surge cuando se es una empresa grande y comercialmente fuerte que decide invertir sus excedentes de capital en actividades distintas a la que ordinariamente había venido desarrollando. Dicha situación ha provocado la aparición de oligopolios en la economía colombiana, los cuales paulatinamente se han convertido en verdaderos monopolios, debido a un proceso de conglomeración, donde se adquieren unidades económicas específicas, ampliando el rango de acción y maximizando las utilidades de la macroestructura que hemos denominado como Grupo Económico.
- ❖ La definición propuesta para el concepto de Grupo Económico como un grupo concentrado de sociedades o empresas dedicadas a ramos y actividades económicamente independientes entre sí, cuya formación obedece al principio de la división de los riesgos representada en los diversos objetos sociales que desarrolla, ofrece un marco de confianza para quien decida invertir en él cuando su aporte es en dinero, facilitando para el grupo la obtención de capital más allá de lo que él mismo puede llegar a producir .
- ❖ Las disposiciones de control que se dictaron a lo largo de la historia de Colombia para controlar la actividad de los grandes Grupos Económicos fueron inocuas y los grupos han continuado su acción, convirtiéndose en un fenómeno jurídico y económico de relevancia, caracterizado por poseer un centro de decisión cuya entidad es distinta a las sociedades y empresas que lo conforman, y al cual no se le puede endilgar ninguna responsabilidad directa, puesto que no existe jurídicamente, a pesar de ser la imagen que se ofrece al público, con el fin de ganar confianza para sus diversas operaciones comerciales.

- ❖ El derecho de competencia (Ley 155 de 1959, Decreto 2153 de 1992) y las normas constitucionales en Colombia, fueron concebidas en su fase inicial, con la idea de controlar la concentración del poder económico y el surgimiento de monopolios en el país. Sin embargo, los grandes intereses amenazados con la expedición de tales disposiciones lograron desvirtuar y modificar unos estatutos cuya finalidad fundamental era la protección de la libre empresa y la defensa del consumidor. Es de anotar además, que la mayor causa de la inoperancia de la ley en esta materia, ha sido la falta de decisión política de los distintos gobiernos para aplicarla, en razón a que no estuvieron dispuestos a entrar en confrontación directa con los influyentes y poderosos Grupos Económicos que se sintieron afectados en su momento.

- ❖ No sólo el marco jurídico sino también el marco institucional es de vital importancia para la reformulación efectiva de una política sobre derecho de la competencia y concentración del poder económico. La intervención del Estado se hace indispensable, no solamente al momento de pensar en adjudicar la competencia a una entidad para que se encargue del tema en cuestión, como efectivamente sucede con la Superintendencia de Industria y Comercio, sino también en dotarla de una infraestructura y unos recursos suficientes para cumplir a cabalidad con esa titánica labor en Colombia.

- ❖ Puede incurrirse en un error cuando se cree que los procesos de fusión, absorción e integración empresarial siempre son buenos y que constituyen un efecto inevitable de la globalización. Es aceptable y conveniente patrocinar la creación de empresas de gran dimensión cuando éstas se requieren para alcanzar economías de escala, encaminadas a favorecer la competencia que el país esté en capacidad de realizar en el exterior. No obstante, pueden tornarse contraproducentes si su finalidad es la de eliminar la competencia interna y acrecentar el poder en un mercado específico, dando lugar a la constitución de

monopolios o carteles, que en última instancia se reflejan en altos precios para los consumidores y concentración de poder económico.

- ❖ Una manera de aproximarse a una legislación en materia de Grupos Económicos es desarrollar el concepto de grupos empresariales consagrado en la Ley 222 de 1995, la cual, se quedó corta en cuanto a la regulación tanto de los efectos prácticos de los mencionados grupos frente a la competencia y al consumidor, como frente a la interacción de los diferentes entes que los integran puesto que se limitó a establecer normas únicamente aplicables a cada ente -filiales y subsidiarias-, y convendría ir más allá, para poder determinar claramente cuando una empresa es subordinada de otra y en qué casos la matriz tiene responsabilidad ante la insolvencia de alguna o varias de sus subordinadas. Adecuándose de esta forma, la regulación a la realidad económica actual.

- ❖ Los Grupos Económicos regulados adecuadamente deberían generar, en provecho del consumidor bienes y servicios de mayor calidad, mejores precios y en últimas más claridad sobre el responsable de las actuaciones comerciales realizadas. De igual forma, se beneficiaría el entorno económico del país en la medida en que se vea a los Grupos Económicos como una herramienta con la cual sería más fácil superar los momentos de crisis, como el que actualmente está atravesando nuestro país.

BIBLIOGRAFÍA

AGUDELO VILLA, Hernando. De los monopolios a la democracia económica : Una política para controlar la concentración del poder económico. 1 ed. Santafé de Bogotá : Planeta Colombiana Editorial S.A.- Ariel Economía, 1999. 137 p.

ANAYA, Jaime R.. Los grupos de interés económico del derecho francés como modelo legislativo, RDCO, 1972-589.

BONILLA, Manuel Guillermo. Importancia de promover una política de defensa de la competencia en Colombia. En : Planeación y Desarrollo. Vol. 29, No. 1 (ene. - mar. 1998); p. 233 – 256.

DEMSETZ, Harold. La competencia : Aspectos económicos, jurídicos y políticos. Madrid : Alianza Editorial S.A., 1986. 115 p.

DINERO. Preparados para competir. En : Dinero. No. 207 (jun. 11. 2004); p. 46 – 60.

DINERO. Grupos, se ve la luz. En : Dinero. No. 159 (jun. 14. 2002); p. 52 – 64.

ETCHEVERRY, Raúl Anibal. Derecho Comercial y Económico : Formas jurídicas de la organización de la empresa. Buenos Aires : Editorial Astrea, 2002. 268 p.

KONDER COMPARATO, Fabio. Ensaio e pareceres de direito empresarial, p. 204-III.

MESSINEO, Francesco. Manual de derecho civil y comercial, t. VI, p. 25; Ascarelli, Tullio, Teoría de la concurrencia y de los bienes inmateriales, p. 120.

NARVAEZ GARCÍA, José Ignacio. Teoría General de las sociedades. 8 ed. Santafé de Bogotá : Legis Editores S.A., 1998. 493 p.

OROZCO, Claudia. Marco legal para la promoción de la competencia en derecho comparado y en Colombia. En : Planeación y Desarrollo, Vol. 24, No. 2 (may. - ago. 1993).

PARRA R., Bernardo. Bavaria : La arrogancia del poder. En : Cuadernos de Administración. Vol. 14, No 23 (jun. 2001); p. 66, 67.

PEÑA ALZATE, Oscar y PEÑA LONDOÑO, Luis Guillermo. Constitución Política de Colombia : Comentada, concordada e indizada. Medellín : Señal Editora, 2008. 286 p.

RUBIO ESCOBAR, Jairo. SIC: autoridad única de competencia. En : Portafolio, Bogotá : (28, may., 2009) : 29, c. 1.

Fuentes electrónicas

BANCO DE LA REPUBLICA. GRUPOS ECONÓMICOS EN COLOMBIA. En : Biblioteca Luis Ángel Arango blaa digital. [en línea]. [consultado 14 mar. 2009]. Disponible en <<http://www.lablaa.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo100.htm>>

CARMONA, Ernesto. En estados unidos tampoco hay libertad de expresión : Seis grupos económicos controlan la gran prensa. En : Argenpress / (Argentina) - 13/05/03. [en línea]. [consultado 11 may. 2009]. Disponible en <http://www.soberania.org/Articulos/articulo_280.htm>

Europa impone multa de US\$1.450 millones a Intel por abuso de su posición dominante y mala competencia. En : Portafolio.com.co. [en línea]. [consultado 25 jul. 2009]. Disponible en <http://www.portafolio.com.co/bienestar/cienciaytecnologia/2009-05-14/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-5184647.html>

LATORRE, Hector. SabMiller compra Bavaria. En : BBC MUNDO.com - 19/07/05. [en línea]. [consultado 13 may. 2009]. Disponible en <http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_4698000/4698355.stm>

Ley Sherman Antitrust de los Estados Unidos de América. En : WIKIPEDIA. La enciclopedia libre. [en línea]. [consultado 16 ago. 2009]. Disponible en <http://es.wikipedia.org/wiki/Ley_Sherman_Antitrust_de_los_Estados_Unidos_de_Am%C3%A9rica>.