

48

Edición

Julio
2026

Foro del Jurista®



**DERECHO SOCIETARIO
Y EMPRESARIAL**

Revista Foro del Jurista. Edición 48

Una publicación de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

ISSN 2665-5500 (en línea)

Julio 2026

Lina Vélez de Nicholls

Presidenta Ejecutiva

Jorge Villegas Betancur

Vicepresidente de Asuntos Legales y Corporativos y Secretario General

Autores:

Paula Elena Villa Peláez
María Alejandra López Agudelo
Nassira Jiménez-Gaviria
Daniel Felipe Duque Quiceno

Juan Pablo Calle Gallego
Juan Miguel Giraldo Ospina
Shadia Zardibia Garnier

Equipo técnico:

Liliana María Castillo Restrepo
Directora Jurídica

Natalia Isaza Jaramillo
Jefe de Estudios Jurídicos

Santiago Ramírez Builes
Abogado de Estudios Jurídicos

Coordinación editorial:

**Vicepresidencia de Proyección
Corporativa y Entorno**

Marcela Hernández Sanzón
Edición

Melissa Gaviria Henao
Diseño y diagramación

Los contenidos de esta publicación son propiedad de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, su reproducción total o parcial sin autorización expresa del titular está prohibida. Todos los derechos reservados ©

Junta Directiva Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia 2023 - 2026

Representantes por los comerciantes

Principales

Juan Mauricio Montoya Correa
Iván Darío Mejía Arroyave
Luis Guillermo Suárez Navarro
Gustavo Emilio Londoño Gutiérrez
Juliana Gómez Giraldo
Piedad Helena Hernández Obando
Alejandro Restrepo Vélez
Santiago Quintero Valencia

Suplentes

Carlos Alberto Pareja Londoño
Ana María Jaramillo Cardona
José Ignacio Amariles Valencia
Fernando León Duque Becerra
Samuel Muñoz Menéndez
Juan Carlos Aristizábal Giraldo
Gabriel Álvaro Zapata Barrientos
Selenne Ramírez Uribe



PRESENTACIÓN FORO DEL JURISTA, EDICIÓN 48

La Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, por misión y vocación, promueve el análisis, la reflexión y la difusión del conocimiento orientado a la formalización, la modernización y la competitividad de los empresarios de la región, impulsando estudios sobre asuntos jurídicos de especial relevancia para el entorno empresarial.

A partir de la edición n.º 43 de *Foro del Jurista*, la revista renovó su formato y presentación para ofrecer contenidos más cercanos, dinámicos y accesibles para el lector, tanto especializado como para quien está interesado en aproximarse a los fundamentos jurídicos de manera clara, concreta y con especial utilidad práctica. En línea con este propósito, además de artículos de carácter académico, se incorporaron nuevos formatos y recursos, como pódcast, para enriquecer la experiencia de consulta y aprendizaje.

En esta oportunidad presentamos la edición n.º 48, dedicada, como es tradicional en el primer semestre del año, a temas de derecho societario contemporáneo y otras áreas afines, como el derecho financiero, tributario y cambiario.

Este número se integra al ecosistema de información societaria desarrollado por el Centro de Conocimiento Societario (CCS), iniciativa que articula herramientas, publicaciones y espacios de análisis construidos con la participación de académicos, profesionales y empresarios, orientados al fortalecimiento del estudio jurídico y económico de las estructuras y relaciones societarias.

En coherencia con esta apuesta por la integración y la divulgación del conocimiento, al final de esta edición el lector encontrará una selección de enlaces a artículos académicos, papers y otros contenidos elaborados por el

CCS durante el primer semestre de 2026, así como acceso a los podcasts producidos por el Centro. Estos recursos complementan los temas abordados en la revista y ofrecen herramientas adicionales para profundizar en los debates y reflexiones aquí presentados.

El primer artículo, escrito por Paula Elena Villa Peláez y María Alejandra López Agudelo, analiza la figura del abuso del derecho en el ordenamiento jurídico colombiano y su relación con las estructuras societarias empleadas para la gestión patrimonial. El texto explica cómo figuras como las sociedades en comandita, las sociedades por acciones simplificadas (S. A. S.) y las sociedades o estructuras constituidas en el exterior pueden ser mecanismos legítimos para organizar, proteger y transmitir el patrimonio familiar o empresarial, siempre que respondan a una finalidad económica real y cumplan con la normativa aplicable.

Desde el estudio de la jurisprudencia constitucional, civil, comercial y tributaria, las autoras advierten que estas estructuras pueden ser cuestionadas cuando se utilizan de manera artificiosa, sin un propósito económico o comercial aparente y con el objetivo principal de obtener beneficios fiscales indebidos.

El artículo de Nassira Jiménez-Gaviria plantea la doctrina de la responsabilidad por contribución estructural al riesgo (RCER) como un modelo para distribuir proporcionalmente la responsabilidad entre los distintos actores que participan en cadenas globales de valor cuando el daño se origina en una estructura empresarial fragmentada.

A partir de los marcos de empresas y derechos humanos, derecho comparado, responsabilidad civil y derecho procesal colombiano,

la autora sostiene que no basta con determinar si una empresa o actor contribuyó al daño, sino que también es necesario establecer en qué medida debe responder.

Para ello, propone cinco variables de análisis: indispensabilidad funcional, poder de determinación arquitectónico, poder de determinación operacional, capacidad de intervención preventiva y beneficio proporcional. Este modelo se aplica al caso *Doe vs. Chiquita Brands International*, donde se evidencia su utilidad para abordar escenarios complejos de responsabilidad transnacional.

Por su parte, Daniel Felipe Duque Quiceno analiza en su artículo el procedimiento aplicable a los litigios societarios en Colombia tras la entrada en vigor del Código General del Proceso. El autor sustenta que, aunque varias normas societarias anteriores remitían al procedimiento verbal sumario, el régimen actual asigna estas controversias a los jueces civiles del circuito en primera instancia, lo que haría procedente el trámite verbal y, en consecuencia, el recurso de apelación.

Desde esta interpretación, se sugiere la creación de un órgano de segunda instancia dentro de la Superintendencia de Sociedades, con el fin de preservar la especialización y celeridad de la justicia societaria. Finalmente, examina los efectos de la Sentencia C-318 de 2023 y concluye que su impacto práctico sobre las facultades jurisdiccionales de la Superintendencia es más limitado de lo que inicialmente pudo considerarse.

El artículo de Juan Pablo Calle Gallego analiza el desarrollo del *Open Finance* en Colombia y sus implicaciones para el sector empresarial. Con base en el Decreto 1297 de 2022,

la Circular Externa 004 de 2024 de la Superintendencia Financiera y el Decreto 0368 de 2026, explica cómo el país ha avanzado hacia un sistema obligatorio de finanzas abiertas, basado en el intercambio seguro y autorizado de datos financieros.

El texto destaca que este modelo puede generar oportunidades para entidades financieras, *fintech*, pymes y consumidores, al facilitar el acceso al crédito, mejorar la gestión de tesorería, impulsar nuevos servicios financieros y fortalecer la inclusión financiera. Al mismo tiempo, advierte desafíos relacionados con la interoperabilidad, la distribución de responsabilidades, la protección de datos y la educación financiera del consumidor.

Por último, el artículo elaborado por Juan Miguel Giraldo Ospina y Shadia Zardibia Garnier, desde el Centro de Estudios de la Empresa Micro — CEM, propone la creación del empresario individual con responsabilidad limitada (EIRL) como una figura jurídica intermedia para incentivar la formalización de la empresa micro en Colombia. Esta contribución se suma

al trabajo que el CEM ha venido articulando con el CCS en la generación de contenidos, investigaciones y reflexiones conjuntas sobre asuntos de interés empresarial y societario.

Con base en datos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE); de la Encuesta de la Empresa Micro Antioquia 2025, y de grupos focales con empresarios micro, los autores sostienen que el régimen actual obliga a elegir entre la simplicidad de operar como persona natural, con responsabilidad patrimonial ilimitada, o la protección de una sociedad, con mayores costos y complejidad.

En ese contexto, el texto plantea que una figura como la EIRL permitiría afectar un patrimonio específico a la actividad económica, limitar la responsabilidad del empresario individual y reducir barreras de entrada a la formalización, siempre que su implementación esté acompañada de claridad tributaria, pedagogía institucional y articulación con el sistema financiero.

Contenido

El abuso del derecho de cara a las estructuras societarias de gestión patrimonial Paula Elena Villa Peláez / María Alejandra López Agudelo	7
Responsabilidad por contribución estructural al riesgo en cadenas globales de valor Nassira Jiménez-Gaviria	22
La segunda instancia en los litigios societarios y el estado actual de la competencia de la delegatura de procedimientos mercantiles Daniel Felipe Duque Quiceno	32
<i>Open finance</i> en Colombia: oportunidades y desafíos para el sector empresarial Juan Pablo Calle Gallego	44
El empresario individual con responsabilidad limitada: hacia una política pública basada en evidencia Juan Miguel Giraldo Ospina / Shadia Zardibia Garnier	54
Caja de Herramientas del Centro de Conocimiento Societario	62



EL ABUSO DEL DERECHO DE CARA A LAS ESTRUCTURAS SOCIETARIAS DE GESTIÓN PATRIMONIAL



**Paula Elena
Villa Peláez***



**María Alejandra
López Agudelo****

Resumen

El presente escrito analiza la figura del abuso del derecho en el ordenamiento jurídico colombiano y sus implicaciones frente al uso de estructuras societarias destinadas a la gestión patrimonial. Se presenta jurisprudencia relevante de este principio en los ámbitos civil, comercial y tributario, destacando su función como límite al ejercicio de prerrogativas cuando se apartan de su finalidad económica y social.

En particular, se examina la regulación del abuso tributario por ser normas que facultan a la administración a recaracterizar operaciones artificiosas carentes de propósito económico o comercial, y su posible incidencia en los esquemas societarios que sirven para la gestión patrimonial.

Introducción

El ordenamiento jurídico colombiano reconoce que los derechos no son absolutos y que su



Abogada de la Universidad de Antioquia, y especialista en Tributación y Derecho Societario. Asociada de la firma Serrano Martínez CMA.



Abogada de la Universidad de Antioquia, y especialista en Legislación Tributaria. Asociada de la firma Serrano Martínez CMA.

ejercicio debe desarrollarse dentro de los límites impuestos por el interés general, la buena fe y la función social del derecho. Bajo esta premisa, el principio de prohibición del abuso del derecho se ha consolidado como una restricción al uso desproporcionado o desviado de las figuras jurídicas, especialmente cuando se utilizan en contravía de los fines para los que fueron concebidas o en perjuicio de terceros.

El principio mencionado encuentra consagración expresa en el artículo 95 de la Constitución Política de 1991. Sin embargo, su desarrollo ha provenido principalmente de la jurisprudencia de las altas cortes, la cual ha incidido en distintas áreas del derecho colombiano y ha permitido que se incorporen reglas claras y específicas orientadas a vedar la obtención de beneficios indebidos.

En los últimos años, las relaciones familiares, los cambios políticos y la multiplicidad de normativa tributaria han incrementado el uso de estructuras societarias para la gestión patrimonial de familias y empresas, permitiendo optimizar procesos de administración, continuidad generacional y eficiencia fiscal. No obstante, esto ha generado cuestionamientos sobre los límites jurídicos de los esquemas de protección de la propiedad privada, pues existe una diferencia entre la legítima planeación patrimonial y el uso abusivo de las formas jurídicas con el único fin de obtener ventajas fiscales.

Estas prácticas se han visibilizado ante las autoridades tributarias y societarias del país, lo que se traduce en la imposición de consecuencias jurídicas significativas, como las previstas en el artículo 869 del Estatuto Tributario (Decreto 624 de 1989) o en el levantamiento del velo corporativo de una sociedad.

En este contexto, el presente escrito tiene como propósito analizar el alcance del principio de abuso del derecho frente a las estructuras societarias de gestión patrimonial. Para ello, se examina su fundamento constitucional, su desarrollo jurisprudencial y su aplicación en materia comercial y tributaria.

1. El abuso del derecho como límite y estándar de conducta

Nuestro ordenamiento constitucional se fundamenta en principios que guían y condicionan el sistema jurídico, al proyectar su contenido e interpretación sobre las normas de inferior jerarquía. Por ello, al aplicar las reglas de derecho a situaciones particulares y concretas es necesario, o al menos útil, identificar los principios constitucionales que protegen la situación fáctica y aquellos que pueden verse vulnerados. Este ejercicio permite comprender la justificación del legislador o, incluso de la administración al establecer determinadas consecuencias jurídicas para los particulares, así como detectar posibles vicios de legalidad o de constitucionalidad por desatender los principios que les dan su razón.

Los principios son, entonces, prescripciones generales que ordenan que se aplique, en la mayor medida posible, su contenido. Actúan como lineamientos o marcos de conducta para los diferentes sujetos que interactúan en las relaciones sociales, jurídicas y económicas. Además, permiten guiar la regulación interna en garantía del orden social, la protección de las personas, las relaciones económicas entre las partes, la razonabilidad en la relación entre el Estado y los ciudadanos y el desarrollo armónico de la vida en comunidad.

Sobre los principios, la Corte Constitucional indicó que:

su alcance normativo no consiste en la enunciación de ideales que deben guiar los destinos institucionales y sociales con el objeto de que algún día se llegue a ellos; su valor normativo debe ser entendido de tal manera que signifiquen una definición en el presente, una base axiológico-jurídica sin la cual cambiaría la naturaleza misma de la Constitución y por lo tanto toda la parte organizativa perdería su significado y su razón de ser. (Corte Constitucional, sentencias T-406 de 1992. En similar sentido se han pronunciado las Sentencias C-546 de 1992; T-079 de 1995; C-690 de 1996; C-126 de 1998; C-445 de 1999)

En definitiva, comprender el fundamento constitucional de los principios que rigen una regulación específica permite establecer el contexto y el margen de acción para la defensa y aplicación (ponderación) de su contenido, lo que necesariamente impactará la interpretación de dichas reglas. En este sentido, los principios se convierten en fuente de derecho, al cumplir funciones de integración, interpretación, delimitación y producción de límites sobre los cuales se funda el sistema jurídico.

Con base en lo anterior, este escrito parte de identificar una de esas disposiciones de rango constitucional consagradas en la carta política de 1991, cuyo desarrollo ha tenido diversas aplicaciones en las regulaciones especializadas. Su contenido, en principio abstracto, ha generado consecuencias jurídicas concretas en ámbitos como el civil, el comercial y el tributario.

El abuso del derecho, entendido desde la tradición romana bajo las máximas *male enim nostro iure uti non debemus* (no debemos usar mal de nuestro derecho) y *non omne quod licet honestum est* (no todo lo que es lícito es honesto), se fundamenta en el llamado de no abusar de las prerrogativas, derechos y facultades que por el hecho de ser sujeto se tienen en una comunidad organizada. Esta figura impone límites al ejercicio de los derechos, al rechazar su uso malintencionado o extralimitado que genera para el orden social una confrontación con el derecho ajeno. Su finalidad es proteger el interés colectivo porque modera el ejercicio de los derechos otorgados para que no se conviertan en un obstáculo para el propio sujeto o para terceros.

En nuestro sistema jurídico, la Constitución incluyó en su artículo 95 el principio de abuso del derecho como mecanismo para limitar el uso desmedido de los derechos subjetivos, ya sea por desviación de sus fines o por la afectación de derechos ajenos. Este principio ha permitido identificar conductas que, conforme a la legislación aplicable, generan consecuencias jurídicas para quien incurre en abuso. La jurisprudencia ha precisado los supuestos en los que puede configurarse, de acuerdo con lo siguiente:

Una persona comete abuso del derecho cuando:

- i. Obtuvo el derecho de forma legítima, pero lo utiliza para fines contrarios al ordenamiento jurídico;
- ii. Se aprovecha de la interpretación de las normas o las reglas, con el fin de obtener resultados no previstos por el ordenamiento jurídico;

iii. Hace un uso inadecuado e irrazonable del derecho, contrario a su contenido esencial y a sus fines; y

iv. Invoca las normas de una forma excesiva y desproporcionada desvirtuando el objetivo jurídico que persiguen. (Corte Constitucional. Sentencia T-103 de 2019)

Esta categorización de conductas da cuenta de que existen múltiples situaciones en las que una persona puede incurrir en un abuso del derecho. Ello no solo implica una vulneración directa a la Constitución, sino también consecuencias específicas en el sistema jurídico. Al respecto, se estudiarán dos normas, una en la regulación comercial y otra en la tributaria, a partir de las cuales se analizarán las posibles implicaciones que tienen las estructuras de gestión patrimonial frente al abuso del derecho en la disposición del patrimonio, así como los pronunciamientos de la jurisdicción sobre la aplicación de sanciones y la vulneración de este principio.

2. El abuso del derecho en la regulación comercial y tributaria

El abuso del derecho no es un principio que se integra en nuestro ordenamiento jurídico colombiano con la Constitución de 1991. Se trata, por el contrario, de un estándar de conducta que proviene de la cultura romana, a partir de la cual el Código Civil y la jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia empezaron a definirlo y aplicarlo en situaciones de responsabilidad extracontractual, antes de su consagración expresa en la Constitución.

Al efecto, la Corte Suprema de Justicia, en 1939 señaló que:

el abuso del derecho implica o significa culpa en su ejercicio y que en rigor de verdad en esto consiste. Si se opta por el criterio de subjetividad, es en la intención de dañar en donde puede encontrarse; si se da prevalencia al criterio objetivo, es la anormalidad de ese ejercicio lo que lo determina. (Sentencia del 24 de marzo de 1939)

Este principio se analiza desde dos perspectivas: una subjetiva, en la que la intención de causar un daño o perjuicio da lugar a la ocurrencia de un abuso del derecho, y otra objetiva, desde la no correspondencia entre la finalidad del derecho y su ejercicio efectivo. La Corte Suprema de Justicia, en jurisprudencia posterior, expresó:

El derecho es una facultad que debe ejercitarse en orden al cumplimiento del fin social que persigue, sin traspasar los límites de la justicia ni de la moral. Por consiguiente, cuando se ejerce negligentemente o con la intención de causar daño a otro, y a consecuencia de ese ejercicio se ocasiona un perjuicio, quien lo causa en esa forma debe indemnizarlo, porque al abusar de su derecho comete un acto ilícito.

Es pues, en Colombia, el abuso del derecho una aplicación de la responsabilidad extracontractual a una determinada materia. En consecuencia, hay abuso del derecho, de conformidad con esta última concepción de la figura, cuando se ejercita dolosa o culpablemente, es decir, con intención positiva de infringir injuria o daño a otro, o con negligencia, imprudencia, o falta de diligencia y cuidado. (Sentencia del 2 de octubre de 1969)

Y en sentencia del 7 de marzo de 1944 señaló que:

el derecho reconocido o conferido por las leyes al individuo, mira ante todo al bien social y al interés público; de suerte que al ejercitarlo el individuo en forma reñida con ese interés público, con ese bien social, ya por llevarlo en su ejercicio más allá de lo señalado por su propia seguridad y conveniencia, ya al desviarlo de su finalidad estricta y efectiva, no puede ampararse con la máxima “*nemo laedit*”, porque con ese exceso o desvío sí lesiona, sí perjudica, sí daña.

Es indicativo de que las interpretaciones y aplicaciones que la Corte Suprema de Justicia otorgó a este principio dieron paso a un desarrollo amplio y detallado de las múltiples situaciones fácticas en las que el uso abusivo de un derecho puede resultar en consecuencias como la indemnización de perjuicios y reparación de daños. Además, se establecieron reglas bajo las cuales podría entenderse que una persona actúa por fuera de la finalidad propia de cada derecho de cara a la implicación, vulneración o deterioro del interés público que genera ese actuar.

De allí que reiteremos la relevancia de identificar cómo algunos principios derivan en aplicaciones directas o regulaciones específicas que son garantías del interés general y de la convivencia armónica. Una de ellas es el Código de Comercio, que incorporó este principio en los siguientes términos: “Artículo 830: Abuso del derecho – indemnización de perjuicios. El que abuse de sus derechos estará obligado a indemnizar los perjuicios que cause” (Decreto 410 de 1971).

En conclusión, las normativas civil y comercial rigen la conceptualización e interpretación que el sistema jurídico colombiano ha desarrollado sobre la teoría del abuso del derecho y fijan los límites para el ejercicio de los derechos subjetivos, sin importar su naturaleza, en atención a su correspondencia con el bien común. En jurisprudencia reciente se concretó que:

no es que el sistema jurídico le restrinja al sujeto *iuris* el legítimo ejercicio de sus prerrogativas porque se lo garantiza a plenitud, solo que impide abusar o exceder, de cualquier forma, del marco de legalidad que las rige. [...] lo cual evidencia que los derechos subjetivos no son absolutos, sino relativos y su ejercicio debe hacerse con miramiento al fin social para el cual fueron creados por el sistema jurídico y dentro del ámbito y límites que él consagra. Queda claro, entonces, que, a la luz del ordenamiento positivo, los derechos subjetivos tienen restricciones, por lo que deben ser utilizados por su titular de acuerdo con su finalidad y sin la intención de dañar a los demás, pues de hacerlo con este último propósito el responsable debe resarcir los daños que ocasione a terceros. (Corte Suprema de Justicia. Sentencia SC1066-2021)

Este principio también tuvo una definición legal para el sistema fiscal del país mediante la Ley 1607 de 2012, reformada por el artículo 300 de la Ley 1819 de 2016. En ella se estableció el abuso del derecho en materia tributaria, con efectos diferentes a la indemnización de perjuicios, puesto que la relación entre contribuyente y Estado tiene un alcance más amplio.

En cumplimiento del numeral 9 del artículo 95 de la Constitución Política, todas las personas que mantengan una relación civil o económica con el país tienen el deber de contribuir al financiamiento de los gastos e inversiones del Estado, dentro de los principios de justicia y equidad. Por ende, la relación Estado-administrado (contribuyente) se fundamenta en un mandato constitucional de cofinanciación del desarrollo económico; es decir, en un deber u obligación de solidaridad por el solo hecho de establecer un punto de conexión con el país.

Desde esta perspectiva, y de acuerdo con la regulación tributaria para la determinación de las obligaciones fiscales, la Dirección Nacional de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), como entidad nacional que garantiza la seguridad fiscal de Colombia y la protección del orden público económico mediante la administración y control del cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras y cambiarias, es la autoridad competente para efectuar el recaudo. Lo anterior, sin perjuicio del derecho de los contribuyentes a definir, según su realidad económica, la carga fiscal que debe asumir en proporción a su capacidad contributiva. Al respecto, el artículo 869 del Estatuto Tributario dispone que:

La Administración Tributaria podrá recharacterizar o reconfigurar toda operación o serie de operaciones que constituya abuso en materia tributaria y, consecuentemente, desconocer sus efectos. En este sentido, podrá expedir los actos administrativos correspondientes en los cuales proponga y liquide los impuestos, intereses y sanciones respectivos.

Una operación o serie de operaciones constituirá abuso en materia tributaria

cuando involucre el uso o la implementación de uno o varios actos o negocios jurídicos artificiosos, sin razón o propósito económico y/o comercial aparente, con el fin de obtener provecho tributario, independientemente de cualquier intención subjetiva adicional.

Parágrafo 1. Se entiende por recharacterizar o reconfigurar, la potestad con que cuenta la Administración Tributaria para determinar la verdadera naturaleza, forma o particularidades de una operación o serie de operaciones, distinta a la que el obligado tributario pretende presentar, y que conlleva a diferentes consecuencias tributarias [...] (Decreto 624 de 1989)

Esta norma reguló los supuestos en los cuales la autoridad tributaria puede considerar que las operaciones de un contribuyente constituyen abuso del derecho de cara a la determinación de sus obligaciones fiscales. No obstante, parte de la base de que una vez detectado y probado el abuso, se tendrán repercusiones solo en esta materia y no se desvirtuarán los negocios, contratos o transacciones en el ámbito comercial o civil ni en relación con terceros involucrados.

Por consiguiente, lo que esta norma pretende es evitar una indebida asunción de las cargas fiscales y la desatención del deber constitucional de contribuir al financiamiento de las cargas públicas. En otros términos, previene que el derecho de autodeterminación y reporte de las actividades económicas susceptibles de ser gravadas se distorsione en beneficio propio y en detrimento del bien común.

Para ello, la regulación tributaria entiende configurado un abuso del derecho

cuando se presentan, entre otras, las siguientes conductas:

- ◆ El uso o la implementación de uno o varios actos o negocios jurídicos artificiosos.
- ◆ La ausencia de una razón o propósito económico o comercial aparente de dichos actos o negocios.
- ◆ Con la finalidad de obtener un provecho tributario.

Estas conductas señaladas en materia tributaria no se alejan de aquellas que la jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia había identificado con anterioridad, relacionadas con la configuración del abuso de un derecho cuando se utiliza para fines contrarios al ordenamiento jurídico o para obtener resultados no previstos en él. En conclusión, es claro que los derechos son relativos y se ejercen en función del interés público.

Más allá de las discusiones que suscita la amplitud de las conductas abusivas contempladas en la definición legal prevista en este artículo del Estatuto Tributario, uno de los apartes más interesantes de la norma es la consecuencia que atribuye a la configuración del abuso en la esfera fiscal: esto es, la recaracterización o reconfiguración de la operación para desconocer sus efectos, lo cual supone que la administración determinará la “verdadera naturaleza” de la operación para imponer las cargas y sanciones correspondientes a la realidad identificada.

La jurisprudencia del Consejo de Estado (Sentencia 27693) ha precisado que la función de la declaración tributaria no es solo recaudatoria, sino también informativa, pues a través de ella se dan a conocer datos con

relevancia fiscal que reflejan la realidad económica reportada por el contribuyente y de los terceros con los que mantiene relaciones económicas. De modo que, el derecho de autodeterminación está limitado al cumplimiento del deber de declarar y pagar lo que corresponde conforme a la ley, de acuerdo con su capacidad económica y la actividad realizada. En dicha sentencia se indica que:

si bien el derecho confiere a los particulares una potestad autonormativa en virtud de la cual pueden obligarse mutuamente, dicha prerrogativa no puede emplearse para frustrar definitivamente la recaudación tributaria. Esta defraudación, configurativa de abuso de las formas jurídicas, será evidente cuando, valorados en su conjunto los elementos integradores del negocio jurídico, se advierte que éste [sic] se halla desprovisto de su causa o propósito económico que le es típico o propio, obteniéndose, en su lugar, una clara ventaja fiscal [subrayado fuera de texto], sin que sea necesario, en la confirmación de dicho abuso, la comprobación de circunstancias subjetivas, como la intencionalidad y/o voluntad de las partes de defraudar el fisco, puesto que el hecho económico es real y objetivo, y sobre éste [sic] [...] es que recae el hecho generador del tributo. (Consejo de Estado, Sentencia 27693)

En conclusión, la implementación del principio de abuso del derecho en materia tributaria ha implicado que los hechos fiscalmente relevantes se examinen de acuerdo con (i) su sustancia económica y (ii) el debido cumplimiento de las obligaciones de reporte y recaudo de tributos por la generación de ingresos, consumos, el desarrollo de actividades, propiedad de activos, entre

otros aspectos, más allá de la forma jurídica o contractual que se le atribuya a esos hechos. De lo contrario, existe la posibilidad de que la actuación de autodeterminación del contribuyente se califique como abusiva por utilizar formas jurídicas que no reflejan la realidad económica y alteran la relación Estado-contribuyente, en perjuicio de las finanzas públicas y del interés común.

3. La gestión patrimonial como mecanismo para la disposición del patrimonio: la relevancia de las sociedades comerciales para su administración

La gestión patrimonial puede entenderse como el conjunto de decisiones jurídicas, económicas y fiscales orientadas a la administración, conservación, protección y transmisión del patrimonio de una persona o grupo familiar. A lo largo del tiempo, ha evolucionado desde instrumentos jurídicos como el testamento hasta figuras como las sociedades conyugales, las sociedades patrimoniales o las capitulaciones. No obstante, con el tiempo estas alternativas han dejado de responder de forma integral a las necesidades y objetivos actuales de los sujetos, familias y empresas en la protección y transferencia del patrimonio.

La gestión patrimonial no se limita a la simple tenencia de activos, sino que implica una estructuración estratégica que articula instrumentos legales y financieros, en atención a la realidad personal y familiar, con el fin de garantizar la sostenibilidad del patrimonio en el tiempo. En el contexto colombiano, estas estructuras han adquirido especial

relevancia debido a la complejidad del sistema tributario y a la sofisticación de los activos de los grupos familiares.

La importancia de la gestión patrimonial radica en su capacidad para ordenar y disponer de forma eficiente los activos, disminuir contingencias y optimizar las cargas formales y sustanciales del sistema tributario, sin perjuicio de atender y cumplir todos los límites y parámetros establecidos en la normativa vigente. Asimismo, permite anticipar conflictos familiares y empresariales, facilitando la transición intergeneracional del patrimonio de forma controlada.

La gestión patrimonial cumple una función económica al asegurar la sostenibilidad y el cumplimiento de objetivos financieros en el tiempo, pero también con una función preventiva y de orden de activos y pasivos, al aportar estabilidad a las relaciones familiares y jurídicas. Estos procesos pretenden satisfacer fines personales, económicos y fiscales, así:

1. En el plano interpersonal: permiten establecer reglas anticipadas para la transmisión del patrimonio, evitando litigios y asegurando la continuidad de los activos en el núcleo familiar, toda vez que las decisiones se adoptan conforme a la voluntad y las necesidades de los miembros de la familia y se materializan en actos *inter vivos* y bilaterales.

2. En el plano económico: en la mayoría de los casos, contribuyen a la formalización y organización empresarial, lo que mejora la eficiencia en la gestión de los recursos porque permite centralizar decisiones y distribuir funciones de manera ordenada. Además, reducen costos asociados a conflictos o ineficiencias estructurales, al

separar jurídicamente los bienes familiares de los riesgos derivados de la actividad económica y de posibles actuaciones que deriven en responsabilidades contractuales y extracontractuales.

3. En el plano fiscal: buscan una estructuración equilibrada y eficiente de las cargas sustanciales y formales, encontrando un balance entre el cumplimiento de los deberes administrativos y procedimentales en las esferas nacional y territorial, y la optimización impositiva que se traduce en el uso legítimo de herramientas jurídicas y esquemas fiscales para asumir una carga razonable acorde con la realidad económica.

Por lo anterior, la planeación patrimonial no solo busca disponer y organizar el patrimonio en vida, sino también desarrollar fuentes de riqueza que permitan la precautelación de los activos y promueva el crecimiento económico.

3.1. Las sociedades como vehículos útiles para la gestión del patrimonio

En atención a estos fines, las sociedades tienen una función primordial no solo en el desarrollo de los negocios y la formalización de empresas, sino también en la protección de bienes y en la organización del patrimonio para evitar riesgos y garantizar un tránsito hacia los demás asociados o accionistas.

Para la estructuración y ejecución de procesos de gestión patrimonial se utilizan diversas figuras jurídicas, como contratos de usufructo, arrendamiento, fiducias y testamentos. No obstante, destacan especialmente los distintos tipos societarios como vehículos para disponer de los activos familiares y obtener una administración conjunta y eficiente. En

Colombia, entre los más utilizados se encuentran las sociedades en comandita, las sociedades por acciones simplificadas (S. A. S.) y los vehículos *offshore*, cada uno con características y finalidades específicas.

Las sociedades en comandita, reguladas en el Título VI del Código de Comercio, se caracterizan por tener dos modalidades:

simple y por acciones. La gran diferencia entre estas dos formas asociativas se refleja en el régimen jurídico aplicable a los socios comanditarios. En la sociedad en comandita simple los aportes de los socios capitalistas están representados en cuotas sociales. Y en la otra modalidad de las sociedades en comandita, los aportes de los asociados se reflejan en acciones que forman parte del capital suscrito. (Reyes Villamizar, 2020, p. 80)

Además, la responsabilidad de los gestores es solidaria e ilimitada. Por el contrario, los comanditarios tienen una responsabilidad que se limita al monto de sus aportes, en atención a lo dispuesto en el artículo 323 del Código de Comercio.

Desde la perspectiva de la gestión patrimonial, las sociedades en comandita adquieren relevancia en la medida en que permiten separar funciones de control societario y de inversión de capital, según las necesidades y realidades familiares, con lo cual se facilita la organización de los patrimonios, de modo que determinados miembros asumen la dirección de los activos (por lo regular, los padres), mientras otros participan como inversionistas (generalmente los hijos), permitiendo modular los niveles de riesgo y participación de cada socio.

De acuerdo con lo expuesto, este tipo de sociedad puede ofrecer escenarios de planificación, gestión patrimonial y continuidad empresarial a las familias. Además, permite mantener cierto control exclusivo por parte de algunos integrantes del grupo familiar, sin excluir a los demás de los beneficios económicos derivados, siempre que se haga un análisis riguroso de conveniencia y de asunción de riesgos.

Por su parte, las S. A. S., reguladas en el Código de Comercio y en la Ley 1258 de 2008, han sido definidas en el artículo 3 de esta última norma como “sociedades de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se registrará por las reglas aplicables a las sociedades anónimas”.

Este modelo societario se caracteriza por su flexibilidad estructural y simplicidad operativa. Puede constituirse por una o varias personas, naturales o jurídicas, mediante documento privado inscrito en el Registro Público Mercantil, siendo esto un hito que genera una ruptura con los esquemas tradicionales de mayor formalidad. Esta flexibilidad permite adaptar los estatutos sociales a las necesidades y objetivos particulares de los accionistas, que por lo regular son miembros de una misma familia.

De esta forma, pueden incorporarse cláusulas específicas sobre administración y gerencia, clases de acciones, transferencia de participaciones, manejo de activos y mecanismos de resolución de conflictos, consolidándose como un instrumento idóneo para la planificación y estructuración de patrimonios familiares y el desarrollo de negocios.

Uno de los elementos principales de la S. A. S. es la limitación de la responsabilidad de los accionistas, que responden únicamente hasta el monto de sus aportes. Esa característica resulta relevante en estos procesos, ya que consolida el propósito de aislar el patrimonio familiar de los riesgos derivados de la actividad económica ejecutada por sus miembros de la familia, reduce la probabilidad de ocurrencia de alguna contingencia legal y aporta mayor confidencialidad en la tenencia del patrimonio.

En conclusión, la S. A. S. es un mecanismo de gestión patrimonial importante, en la medida en que permite ordenar los activos familiares, centralizar su titularidad y establecer reglas claras de administración, adaptadas a la realidad familiar y social.

En el ámbito internacional también se utilizan vehículos denominados *offshore* para la gestión patrimonial, es decir, sociedades constituidas fuera del territorio nacional y reguladas por normas extranjeras, que se emplean especialmente cuando se requiere internacionalizar activos o cuando estos se encuentran por fuera del país. Sin embargo, su implementación exige un estricto cumplimiento de las obligaciones formales tributarias y transparencia en la administración de los activos de acuerdo con la normativa colombiana vigente, principalmente en materia de declaración de activos ubicados en otras jurisdicciones y del régimen de entidades controladas del exterior.

En conjunto, estos vehículos societarios constituyen herramientas fundamentales para la gestión del patrimonio en Colombia, pero su uso debe responder a las necesidades, relaciones interpersonales y a la distribución,

administración y control que cada persona o familia desee establecer sobre sus bienes. Por lo tanto, cada proceso debe ser individualizado y específico, siendo inconveniente plantear estrategias generales.

4. Configuración del abuso del derecho para efectos fiscales por el uso de estructuras societarias

El uso de sociedades para la protección del patrimonio es, en principio, legítimo. Ni el ordenamiento civil ni el comercial imponen una limitación para que los sujetos estructuren y organicen sus bienes mediante alternativas contractuales previstas en la ley. En consecuencia, la constitución de sociedades con fines de gestión patrimonial y protección de activos no puede calificarse, por sí sola, como abusiva. Esto resulta importante si se considera que las garantías que otorgan las sociedades, en particular la S. A. S., permiten desarrollar negocios, movilizar capital, dinamizar inversiones y proyectar la generación de riqueza.

No obstante, en este texto se examinan algunas de las interpretaciones jurisprudenciales y de las regulaciones del principio de abuso del derecho, en la medida en que ese derecho subjetivo de disposición del patrimonio privado es relativo al estar limitado por el respeto de los derechos de terceros y del interés público, dentro del cual se incluye el cumplimiento de las obligaciones fiscales, en atención al deber de solidaridad con el recaudo para el bienestar colectivo.

La configuración del abuso del derecho parte del análisis o de la interpretación del juzgador (ya sea la administración o la

jurisdicción) respecto de los fines propios de las formas jurídicas. Para ello deben considerarse, entre otros, “los principios y valores axiológicos extraídos de la Constitución, esto es, la prevalencia del derecho sustancial, la equidad, justicia, eficiencia y progresividad tributaria, la solidaridad y el deber [de] contribuir a los gastos e inversiones del Estado” (Consejo de Estado, Sentencia 27693).

Desde el ámbito fiscal se está ante la figura de abuso del derecho cuando las actuaciones o la estructuración de un negocio u operación se hace para difuminar la causación y el pago de los impuestos. Así lo ha señalado la Corte Constitucional en la Sentencia C-015 de 1993:

el “abuso de las formas jurídicas”, patente en la utilización de definiciones y categorías jurídicas con miras principalmente a evadir o eludir el pago de impuestos, les sustrae su legitimidad, y obliga al Estado a desestimar sus efectos. La *intentio juris* deberá ser desplazada por la *intentio facti*.

En un sentido similar, para definir si se está ante un abuso del derecho, es relevante advertir si la motivación o causa económica del negocio u operación se aparta de lo que usualmente reconoce la práctica jurídica, o si mediante ella se obtiene una ventaja fiscal que no tiene causa legal.

Dado que normas como el artículo 869 del Estatuto Tributario definen el abuso tributario de forma amplia, sin delimitar las conductas que pueden considerarse abusivas, resulta útil e ilustrativo acudir a la interpretación desarrollada por la administración tributaria y los jueces. Para ello, en la sentencia 26460 del 6 de junio de 2024, el Consejo de Estado expresó:

la potestad de gestión tributaria reconocida a la Administración de impuestos trasciende la mera constatación del tipo contractual y del enunciado textual de las cláusulas pactadas o de su formalización; e implica valorar también los comportamientos conexos o dependientes de tales disposiciones –los que se vinculan con estas para alcanzar el resultado buscado, v.g. si las partes con su conducta anterior o posterior a la celebración del contrato analizado asumen obligaciones distintas o adicionales a las concertadas– y la situación objetiva del negocio –v.g. los usos mercantiles vigentes al momento del pacto, anteriores experiencias negociales entre las partes, restricciones de hecho o de derecho para que aquellas cumplan con sus obligaciones contractuales, las circunstancias en que surge la coligación entre los distintos negocios celebrados, entre otros aspectos–, para calificar los hechos del caso concreto e interpretar las normas aplicables conforme al resultado alcanzado con el conjunto negocial.

En otras palabras, los hechos individualmente considerados no necesariamente son ilegítimos ni representan abuso del derecho, pero cuando diversos actos implementados en estructuras de gestión patrimonial abocan por un desmedro del interés público y una ventaja económica fiscal, es posible atribuirles otra naturaleza. En estos casos, la administración puede recharacterizar las operaciones e imponer sanciones.

Desde esta perspectiva se advierte en la sentencia que la potestad negocial reconocida a los particulares puede generar ahorros tributarios, “pues nada hay que reprochar a quien

elige el vehículo contractual que mejor y de manera más económica satisface su interés privado”. No obstante, esa prerrogativa de autorregulación no se puede ejercer para “derogar mandatos de derecho público” (Consejo de Estado, Sentencia 26460).

Por último, es de gran importancia citar la consideración del Consejo de Estado sobre la carga que tiene la autoridad tributaria cuando pretende demostrar un abuso del derecho en tanto la norma prevista en el Estatuto Tributario solo es aplicable cuando la conducta del contribuyente tiene efectos económicos en su carga fiscal; porque de lo contrario, la administración no tiene potestad para desconocer o reconfigurar las operaciones realizadas. Al respecto, se expresó:

en la constatación de figuras evasivas o elusivas de la tributación, esta Sección ha señalado que, “se requiere adelantar un análisis de la operación desplegada en su completitud, no en sus aspectos parciales”, del que debe surgir, más allá de una anomalía en el ejercicio de autonomía de la voluntad “una tributación inferior a la que correspondería”, pues en ausencia de ese ahorro fiscal nada habría que reprochar, desde el punto de vista tributario a la operación negocial.

Por ese motivo, el criterio de decisión judicial de la Sección es el de que la autoridad de impuestos “no se debe limitar al cuestionamiento sobre la forma jurídica o las circunstancias en que se cumplió el negocio, pues es indispensable que los contratos, hechos o circunstancias afecten indebidamente la determinación de la carga fiscal. (Consejo de Estado, Sentencia 27693)¹

1. En esta sentencia se citan como pronunciamientos relacionados las sentencias 23053 del 12 de junio de 2019 [C.P. Julio Roberto Piza Rodríguez] y 24278 del 24 de febrero de 2022 [C.P. Myriam Stella Gutiérrez Argüello].

En consecuencia, el administrado debe considerar que los procesos de gestión patrimonial requieren una justificación económica, soportada en contratos y operaciones que se correspondan con la realidad del patrimonio y no tengan como único propósito minimizar de forma indebida la carga tributaria causada por la realización de los hechos generadores.

Por su parte, la administración tributaria debe acreditar, mediante un robusto recaudo probatorio, que el negocio jurídico, como la constitución de sociedades de precautelación y los actos asociados a la gestión patrimonial, es artificioso y carece de propósito económico o comercial, ya sea porque no es razonable o porque origina beneficios fiscales injustificados. Además, tendrá que demostrar que al recharacterizar y hallar la “verdadera naturaleza”, la operación produce un efecto económico en la obligación tributaria, porque de lo contrario no existe afectación a las finanzas públicas ni al deber de contribuir en condiciones de equidad.

Aun con las cargas probatorias atribuidas a la autoridad tributaria, y ante la controversia sobre la existencia de un abuso, la decisión se podrá someter al análisis de un juez quien valorará las pruebas aportadas (por regla general, indicios) y asignará distintos grados de verdad a cada una para establecer si existe o no sustancia económica y una motivación legítima en operaciones como la constitución de sociedades, las transferencias de activos, las capitalizaciones, las ventas, los usufructos, las escisiones, las fusiones, la asignación de prima en colocación de acciones, el desarrollo del objeto social y los actos de liquidación, entre otras.

La gestión patrimonial es entonces un conjunto de decisiones que se adoptan valiéndose de las formas jurídicas reconocidas por el ordenamiento colombiano, con el fin de alcanzar objetivos personales, familiares y empresariales, pero también para generar ahorros tributarios bajo criterios de optimización de activos y negocios.

Sin embargo, al momento de proponer este tipo de esquemas es indispensable considerar cuál es la sustancia económica de cada acto jurídico y contrastarla con la realidad de las operaciones que se buscan ejecutar porque, de lo contrario, la planeación patrimonial puede, en conjunto, mostrar una tendencia al abuso de las formas jurídicas.

Conclusiones

Los vehículos societarios analizados son herramientas de gestión patrimonial que permiten proteger el patrimonio familiar, aislar los activos frente a diferentes riesgos (sociales, personales y legales) y definir reglas claras de administración y control. Asimismo, pueden contribuir a la optimización de la carga tributaria dentro del marco de la legalidad.

En este caso, la aplicación y estructuración de procesos de gestión patrimonial debe considerar las necesidades y fines familiares, la evaluación en la asunción de los riesgos y el cumplimiento normativo (principios y reglas), con el objetivo de evitar usos indebidos y consecuencias adversas.

Las sociedades, como vehículos jurídicos, permiten dinamizar el patrimonio en

garantía de los intereses y necesidades de los sujetos, porque su flexibilidad normativa facilita el diseño de estrategias novedosas y ajustadas a cada realidad patrimonial. Con todo, existen principios y reglas, como las relativas al abuso del derecho, a partir de las cuales es preciso entender la realidad de los activos y los negocios para evitar que la planeación patrimonial ocasione afectaciones al interés público económico o el desconocimiento del deber de cofinanciación.

Por lo tanto, los derechos subjetivos tienen límites en nuestro ordenamiento jurídico y, frente al interés público, deben ejercerse con respeto por el derecho ajeno y el bien común cuando su uso desborda su finalidad propia.

Referencias

- Constitución Política de Colombia. (1991).
- Consejo de Estado. (Junio 6 de 2024). Sentencia 26460. [C.P. Wilson Ramos Girón].
- Consejo de Estado. (Junio 6 de 2024). Sentencia 27693. [C.P. Milton Chaves García].
- Corte Constitucional. (Junio 5 de 1992). Sentencia T-406 de 1992. [M.P. Ciro Angarita Barón].
- Corte Constitucional. (Octubre 1 de 1992). Sentencia C-546 de 1992. [M.P. Ciro Angarita Barón].
- Corte Constitucional. (Enero 21 de 1993). Sentencia C-015 de 1993. [M.P. Eduardo Cifuentes Muñoz].
- Corte Constitucional. (Febrero 22 de 1995). Sentencia T-079 de 1995. [M.P. Eduardo Cifuentes Muñoz].
- Corte Constitucional. (Diciembre 5 de 1996). Sentencia C-690 de 1996. [M.P. Alejandro Martínez Caballero].
- Corte Constitucional. (Abril 1 de 1998). Sentencia C-126 de 1998. [M.P. Alejandro Martínez Caballero].
- Corte Constitucional. (Junio 10 de 1999). Sentencia C-445 de 1999. [M.P. Alejandro Martínez Caballero].
- Corte Constitucional. (Marzo 15 de 2019). Sentencia T-103 de 2019. [M.P. Cristina Pardo Schlesinger].
- Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia del 24 de marzo de 1939. [M.P. Ricardo Hinestrosa Daza].
- Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia del 7 de marzo de 1944. [M.P. Ricardo Hinestrosa Daza].
- Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia del 2 de octubre de 1969. [M.P. Flavio Cabrera Dusán].
- Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. (Febrero 11 de 2021). Sentencia SC1066-2021. [M.P. Octavio Augusto Tejeiro Duque].
- Decreto 410 de 1971. Por el cual se expide el Código de Comercio. Marzo 27 de 1971. DO. N.º 33339.
- Decreto 624 de 1989. Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. Marzo 30 de 1989. DO. N.º 38756.
- Ley 1258 de 2008. Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. Diciembre 5 de 2008. DO. N.º 47194.

Ley 1607 de 2012. Por la cual se expiden normas en materia tributaria y se dictan otras disposiciones. Diciembre 26 de 2012. DO. N.º 48655.

Reyes Villamizar, F. (2020). *Derecho societario. Tomo I* (4.ª ed.). Temis.



RESPONSABILIDAD POR CONTRIBUCIÓN ESTRUCTURAL AL RIESGO EN CADENAS GLOBALES DE VALOR*



**Nassira
Jiménez-Gaviria****

Resumen

A pesar de los avances en los marcos normativos sobre empresas y derechos humanos, persiste un vacío crítico en la determinación de la distribución de la responsabilidad entre los múltiples actores de una cadena

global de valor (CGV), especialmente cuando el daño es producto de una arquitectura empresarial fragmentada.

Este artículo propone la responsabilidad por contribución estructural al riesgo (RCER), una doctrina inscrita en el género de la *proportional share liability* (responsabilidad



Este artículo está vinculado al proyecto de investigación Cadenas Globales de Valor: Nuevos Retos Regulatorios para el Derecho Económico Internacional, adscrito a la Universidad EAFIT y a Asia School of Business. La autora agradece a ambas instituciones su respaldo académico, y a las profesoras e investigadoras Lina Lorenzoni-Escobar y Mery Patricia Tamayo Plata por su orientación a lo largo de este trabajo.



Abogada de la Universidad de Medellín, especialista en Seguridad Social. Estudiante de maestría en Estudios Jurídicos en la Universidad EAFIT (Medellín, Colombia). njimenezg1@eafit.edu.co. ORCID (Open Researcher and Contributor ID): 0009-0005-5089-3243.

por cuota proporcional), que calibra la carga resarcitoria según la posición funcional de cada agente dentro de la cadena.

A diferencia de la *enterprise liability* (responsabilidad del grupo empresarial) tradicional, que se limita al grupo societario, la RCER permite vincular a actores externos, como intermediarios financieros o proveedores independientes, al evaluar su rol en la arquitectura del riesgo. El modelo opera mediante un sistema de cinco variables ponderadas: la indispensabilidad funcional, el poder de determinación arquitectónico, el poder de determinación operacional, la capacidad de intervención preventiva y el beneficio proporcional. Esta estructura permite distinguir técnicamente entre el arquitecto estratégico del riesgo y su operador material, superando la lógica de la complicidad.

La propuesta resulta especialmente relevante para el contexto local, pues demuestra que el modelo es compatible con el derecho civil y procesal colombiano vigente sin necesidad de reformas legislativas. En efecto, opera dentro del régimen de responsabilidad extracontractual y solidaridad de los artículos 2341 y 2344 del Código Civil, y utiliza la inversión modulada de la carga de la prueba (artículo 167 del Código General del Proceso) para exigir que las empresas acrediten su debida diligencia según su facilidad probatoria. Finalmente, el artículo examina la utilidad del modelo para ofrecer criterios para abordar la indeterminación distributiva observada en el reciente veredicto del caso *Doe vs. Chiquita Brands International* (2024).

Palabras clave: cadenas globales de valor, responsabilidad proporcional, concurrencia de culpas, empresas y derechos humanos.

Introducción

El derecho de la responsabilidad civil fue construido sobre una premisa relacional sencilla: un actor causa un daño a otro. Las CGV, descritas por Gereffi *et al.* (2005) como la arquitectura organizativa dominante de la economía mundial, dificultan la aplicación de esa premisa, pues fragmentan los procesos productivos entre decenas de actores distribuidos en múltiples jurisdicciones y separan, jurídica y espacialmente, el daño de su causa. Cuando el daño emerge de esa arquitectura fragmentada, el derecho enfrenta una pregunta para la cual la responsabilidad civil, como la conocemos, no fue diseñada: ¿quién responde, en qué proporción y bajo qué criterio?

Los *Principios rectores sobre las empresas y los derechos humanos* (Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos [OACNUDH], 2011) avanzaron al distinguir entre causar, contribuir y estar vinculado a violaciones, pero solo resolvieron la mitad del problema: el de la responsabilidad. La otra mitad, el cuánto y el cómo, que se distribuye entre múltiples actores, permanece estructuralmente abierta.

Los marcos regulatorios más recientes, como la Directiva (UE) 2024/1760 (CS3D), el LkSG alemán de 2021 y la *Loi de Vigilance* francesa de 2017, avanzan en la obligación de diligencia, pero no desarrollan criterios operativos de distribución proporcional para escenarios de causalidad colectiva (De Schutter, 2020).

El caso *Doe v. Chiquita Brands International, Inc.* (2024) ilustra con precisión ese vacío. El tribunal encontró a la sociedad matriz responsable por su contribución a graves

violaciones de derechos humanos perpetradas por las Autodefensas Unidas de Colombia (AUC), pero no desarrolló criterios para distribuir esa responsabilidad entre los demás actores de la estructura.

Ante esta falta de criterios judiciales, la distribución del costo suele resolverse mediante acuerdos privados que reflejan el poder de litigio más que la contribución real al daño. Para superar esta arbitrariedad, Dahan *et al.* (2023) proponen un modelo normativo de responsabilidad compartida que busca justificar moralmente los esquemas de gobernanza frente a condiciones injustas.

Esta desconexión entre la responsabilidad ética y la realidad procesal es precisamente el tipo de vacío que el Manifiesto de Medellín busca iluminar al reconceptualizar las CGV como cadenas transnacionales de valor (CTV): estructuras cuya gobernanza opera primordialmente a través de redes de contratos privados y que, según la agenda de investigación que el manifiesto propone, plantean interrogantes fundamentales sobre los límites del derecho internacional para proveer criterios distributivos eficaces (The Medellín Group, 2025).

Este artículo, que propone la doctrina RCER para abordar ese vacío, tiene la siguiente estructura: la primera sección expone los fundamentos doctrinales; la segunda desarrolla el modelo RCER; la tercera aplica el modelo al caso Chiquita Brands International (CBI); la cuarta examina sus fortalezas y limitaciones, y la quinta presenta las conclusiones.

1. Fundamentos de la RCER

En marzo de 2007, CBI se declaró culpable ante el Departamento de Justicia de los

Estados Unidos por haber realizado pagos a las AUC, organización designada por el Departamento de Estado de los Estados Unidos como organización terrorista global, por aproximadamente 1,7 millones de dólares entre 1997 y 2004. Como resultado, acordó el pago de una multa de 25 millones de dólares (United States v. Chiquita Brands International, Inc., 2007).

En junio de 2024, un jurado federal del Distrito Sur de Florida encontró a CBI civilmente responsable por las muertes de ciudadanos colombianos a manos de las AUC (Doe v. Chiquita Brands International, Inc., 2024), en una de las pocas sentencias civiles que atribuye responsabilidad a una empresa transnacional por violaciones de derechos humanos ocurridas en el extranjero, con aplicación de derecho colombiano.

La teoría clásica, propia del derecho de daños en el *common law* (derecho anglosajón), exige la prueba del nexo causal mediante el test *but-for*: sin la conducta del demandado, el daño no habría ocurrido. Sin embargo, en escenarios de causalidad colectiva ese criterio se disuelve: cada actor puede señalar a los demás como condición necesaria alternativa.

Para superar esa limitación, Wright (1985) propuso el test *NESS* (*Necessary Element of a Sufficient Set*) (elemento necesario de un conjunto suficiente de condiciones), que evalúa si la conducta del actor es un elemento imprescindible dentro de un conjunto de condiciones suficiente para producir un daño. Este test es el antecedente doctrinal de la variable IF en el modelo RCER: no se centra en establecer si la conducta del actor fue, por sí sola, una condición necesaria y suficiente del daño (cuestión prácticamente

incontestable en supuestos de causalidad colectiva), sino en establecer si fue un elemento determinante dentro del conjunto operativo que generó el riesgo.

La sentencia *Sindell v. Abbott Laboratories* (1980) distribuyó la responsabilidad entre los fabricantes de dietilestilbestrol (DES) según su cuota de mercado en un contexto en el que era imposible identificar al productor específico del fármaco causante del daño. Rostron (2004) identificó que las cortes han tratado esa regla como una solución aislada cuando en realidad es una manifestación de un género más amplio: la *proportional share liability*.

Su tesis es que la cuota de mercado es un *proxy* de contribución al riesgo colectivo, válido solo cuando los productos son fungibles. En las CGV, sin embargo, los actores no son fungibles ni venden productos homogéneos; por ello, el *proxy* adecuado no es la cuota de mercado, sino la posición estructural en la cadena, evaluada mediante las cinco variables del modelo RCER. El principio normativo (la proporcionalidad entre contribución al riesgo y carga de responsabilidad) se preserva, aunque el instrumento de medición cambia.

La *enterprise liability* de Blumberg (1993) propone que los grupos empresariales respondan como una unidad económica, eliminando la separación de personalidades jurídicas cuando existe un control efectivo de la matriz sobre sus filiales. Si bien esta solución resulta más simple que un modelo distributivo y facilita la atribución de responsabilidad a la matriz sin necesidad de probar contribuciones variables, presenta limitaciones críticas que la RCER busca solventar. Una de estas insuficiencias es su incapacidad para

alcanzar a actores externos al grupo societario formal.

En el caso CBI, por ejemplo, los intermediarios financieros que procesaron pagos a las AUC quedarían excluidos bajo el levantamiento del velo corporativo al no formar parte del grupo CBI. En contraste, la RCER evalúa la posición funcional de cualquier actor en la cadena basándose en la lógica del *fissured workplace* (el centro de trabajo fragmentado) de Weil (2014), según la cual el daño suele emerger precisamente de la fragmentación deliberada de las estructuras formales.

Asimismo, la *enterprise liability* deja sin resolver la distribución interna de responsabilidad entre codemandados no vinculados societariamente cuando se opera junto con la solidaridad externa, lo que genera un vacío distributivo ya advertido por Muchlinski (2007) en litigios contra multinacionales.

Frente a la objeción de que la solidaridad externa hace irrelevante la distribución interna para la víctima, la propuesta de la RCER se justifica mediante la creación de incentivos *ex ante*. Siguiendo a Shavell (1987), un actor con alta capacidad de intervención preventiva tendrá un incentivo estructural para invertir en prevención si sabe que su cuota interna de responsabilidad será mayor.

Finalmente, este enfoque atiende a los principios de justicia distributiva y eficiencia económica planteados por Calabresi (1970), evitando que la solidaridad pura concentre injustamente todo el peso del resarcimiento en el actor más solvente, sin considerar su contribución real al riesgo generado por la arquitectura de la cadena.

El artículo 2344 del Código Civil (Ley 84 de 1873) establece solidaridad entre coautores de un daño colectivo, mientras el artículo 2341 consagra el principio general de responsabilidad civil extracontractual por culpa, que sirve de sustento normativo al modelo. La doctrina de la causa adecuada, construcción jurisprudencial de la Corte Suprema de Justicia, permite ponderar la eficiencia causal de cada conducta cuando las contribuciones al daño son demostrablemente desiguales (Vásquez Vega, 2024). La RCER provee los criterios estructurados para el ejercicio de esa distribución.

En el plano procesal, la distribución de la carga de la prueba se encuentra en el artículo 167, inciso 2 del Código General del Proceso (Ley 1564 de 2012), que permite al juez distribuir la carga de la prueba según la disponibilidad y facilidad probatoria de las partes. Cuando los registros relevantes para determinar el nivel de una variable (correos corporativos, minutas de directorio, estados financieros) están exclusivamente en poder del demandado, el juez puede exigirle acreditar el nivel inferior bajo pena de presunción adversa (Código General del Proceso, artículos 265 a 268). Esta regla es de aplicación directa sin reforma legislativa.

Respecto a los actores domiciliados en el exterior, como CBI en Cincinnati o sus *holdings* en Bermudas, el juez colombiano puede ejercer jurisdicción sobre la acción principal si el daño se causó en Colombia (Código General del Proceso, artículo 28). En este contexto, la solidaridad externa permite reclamar el 100 % del resarcimiento a cualquier corresponsable presente en el foro disponible, sin que la insolvencia o la ausencia de los actores extranjeros impida garantizar un remedio efectivo a la víctima.

2. El modelo RCER

Para operativizar la distribución de la carga resarcitoria en las arquitecturas fragmentadas de las CTV, el modelo de RCER propone una métrica técnica que trasciende la lógica binaria de la causalidad tradicional. En lugar de buscar un único nexo causal directo, este enfoque se fundamenta en la doctrina de la *proportional share liability* para evaluar la posición funcional de cada agente mediante cinco variables ponderadas, diseñadas para capturar tanto el diseño estratégico del sistema como el control operativo del riesgo.

Este marco permite una distribución interna proporcional que aporta seguridad jurídica y transparencia, transformando la debida diligencia de un concepto abstracto en un factor técnico de atenuación o atribución de responsabilidad.

A continuación, se describen los componentes de esta arquitectura métrica:

◆ **Indispensabilidad funcional (IF) (25 %).**

Traduce el test contrafáctico al contexto de causalidad colectiva. En lugar de preguntar si el daño habría ocurrido sin un actor, pregunta difícil de resolver cuando intervienen muchos agentes, indaga si el esquema generador del riesgo habría funcionado igual sin su participación. Es el factor central (tiene la ponderación más alta, el 25 %) porque establece el vínculo mínimo: si la ausencia de un actor no cambia el funcionamiento del sistema, no puede ser corresponsable.

◆ **Poder de determinación arquitectónico (PD-A) (15 %).** Mide el grado de influencia

en el diseño del esquema: quiénes fijaron sus condiciones económicas, sus mecanismos de continuidad, su arquitectura de riesgo. Este factor reconoce que diseñar el riesgo es una forma propia de responsabilidad, distinta de ejecutarlo. Se conecta con el concepto de “influencia” de los principios rectores sobre las empresas y los derechos humanos (OACNUDH, 2011).

◆ **Poder de determinación operacional (PD-O) (15 %).** Evalúa la influencia en el *locus* generador del daño, el punto donde el riesgo se concreta en daño. Mientras que el PD-A mide el control sobre la arquitectura del sistema, este factor mide la presencia y el control (la intervención) en la fase de ejecución. Esta distinción permite que un actor con bajo poder arquitectónico, pero alta presencia en el *locus* del daño, tenga una cuota proporcional mayor a la que sugería su rol en el diseño del sistema, y viceversa. La suma PD-A + PD-O (30 %) representa el peso total del poder de determinación, con una sensibilidad diferenciada al lugar donde se produce el daño.

◆ **Capacidad de intervención preventiva (CIP) (25 %).** Convierte el deber de debida diligencia en materia de derechos humanos en un factor de atribución proporcional. A mayor capacidad de un actor para prevenir un daño y menor sea su actuación efectiva, mayor será su contribución al riesgo, porque su omisión fue causalmente más determinante. La CIP también opera como factor atenuante en la etapa procesal de modulación: un actor que demuestre haber agotado sustantivamente su capacidad preventiva puede obtener una reducción de su porcentaje, aunque no su eliminación si la vinculación estructural está acreditada.

◆ **Beneficio proporcional (BP) (20 %).** Este criterio incorpora la lógica del análisis económico del derecho (Calabresi, 1970): quien obtiene los beneficios de una actividad debe asumir también sus costos. Su ponderación es menor porque actúa como un factor corrector e incentivador, no como un fundamento autónomo de responsabilidad. Cumple, además, una función distributiva: en las CGV, la captura del valor está sistemáticamente concentrada en los eslabones más poderosos, mientras que el riesgo recae sobre los eslabones más débiles y sobre las comunidades locales. El BP corrige parcialmente esa asimetría.

La fórmula es:

$$\text{Puntuación ponderada} = (\text{IF} \times 0,25) + (\text{PD-A} \times 0,15) + (\text{PD-O} \times 0,15) + (\text{CIP} \times 0,25) + (\text{BP} \times 0,20).$$

La responsabilidad proporcional de cada actor se calcula como su puntuación ponderada dividida entre la suma de todas las puntuaciones, expresada como porcentaje.

3. Aplicación al caso Doe vs. CBI

El tribunal de Distrito de los Estados Unidos para el Distrito Sur de Florida (Southern District of Florida) declaró civilmente responsable a CBI con base en el acuerdo de culpabilidad de 2007 (United States v. Chiquita Brands International, Inc., 2007), que documentó pagos de 1,7 millones de dólares a las AUC entre 1997 y 2004, incluidos aproximadamente doce meses adicionales de desembolsos realizados después de que los propios abogados de CBI advirtieran por escrito que dicha conducta violaba el derecho federal estadounidense.

El tribunal fundamentó su decisión principalmente en la doctrina de *aiding and abetting*: CBI habría prestado asistencia sustancial a las AUC con conocimiento de su carácter terrorista. Este razonamiento es compatible con la RCER, pero no idéntico. En efecto, la lógica de *aiding and abetting* es binaria (el actor ayudó o no ayudó) y no ofrece criterios para graduar la contribución de Banadex, de los ejecutivos individuales o de los intermediarios financieros respecto a la de CBI.

La RCER complementa el fallo precisamente en ese punto: no contradice la conclusión del tribunal sobre CBI, sino que extiende su lógica a los demás actores con criterios graduados. Esa extensión es coherente con el razonamiento del tribunal, porque el *aiding and abetting* ya presupone una contribución secundaria distinta de la del actor principal; distinción que la RCER formaliza mediante sus cinco variables.

Tabla 1. Aplicación del modelo RCER al caso *Doe vs. CBI*¹

Actor	IF ×0,25	PD-A ×0,15	PD-O ×0,15	CIP ×0,25	BP ×0,20	Puntuación ponderada	% Respuesta
CBI (Matriz)	3 = 0,75	3 = 0,45	1= 0,15	3= 0,75	3= 0,60	2,70	33,1 %
Banadex (Filial)	3= 0,75	2= 0,30	3= 0,45	2= 0,50	2= 0,40	2,40	29,4 %
Ejecutivos individuales	2= 0,50	2= 0,30	2= 0,30	2= 0,50	1= 0,20	1,80	22,1 %
Intermediarios financieros	2= 0,50	1= 0,15	1= 0,15	1= 0,25	1= 0,20	1,25	15,3 %
TOTAL						8,15	100 %

4. Fortalezas y limitaciones

La arquitectura doctrinal de la propuesta se fundamenta en su adscripción al género de la *proportional share liability* sistematizado por Rostron (2004). Esto permite mantener el principio de proporcionalidad y, al mismo

tiempo, superar la objeción tradicional de la fungibilidad de productos o actores.

Una de sus mayores fortalezas es su alcance subjetivo, en la medida en que permite vincular a actores externos al grupo societario formal (como intermediarios financieros y proveedores independientes), superando así

1. Fuentes de los niveles asignados:

- CBI: IF = 3 y PD-A = 3 con fundamento en (expediente del caso Chiquita, *Government's Sentencing Memorandum*, 2008) que documenta la aprobación directa de los pagos por el directorio. CIP = 3, porque los propios abogados internos advirtieron el riesgo por escrito y la empresa continuó durante aproximadamente doce meses (expediente del caso Chiquita, *Government's Sentencing Memorandum*, 2008). BP = 3, porque los estados financieros registran 49,4 millones de dólares en ganancias netas durante el período. PD-O = 1, porque CBI no tenía presencia operativa en Urabá ni en el Magdalena: los pagos se ejecutaban en Colombia a través de Banadex.
- Banadex: PD-O = 3, porque el personal de la filial ejecutó materialmente las transacciones con las AUC en el *locus* del daño (expediente, declaraciones documentales). PD-A = 2, porque operaba dentro de los parámetros aprobados por CBI, pero tenía margen en los mecanismos locales de pago. CIP = 2, porque su capacidad de suspensión estaba condicionada a la autorización de la matriz, limitación estructural que atenúa, sin eliminar, su responsabilidad.
- Intermediarios financieros: IF = 2, porque aunque existen alternativas de intermediación, su especialización en transacciones de anonimato elevado hacía costosa la sustitución a corto plazo (expediente del caso Chiquita, (expediente del caso Chiquita, *Government's Sentencing Memorandum*, 2008)
- PD-A = 1 y PD-O = 1, porque ejecutaban instrucciones sin diseñar la arquitectura ni estar presentes en el *locus* del daño. CIP = 1, porque no tenían acceso a información sobre el destinatario final de los fondos.

los límites de la *enterprise liability* de Blumberg (1993). Como limitación, se reconoce que este tipo de responsabilidad proporcional tiene escaso desarrollo jurisprudencial fuera de los Estados Unidos, lo que implica que su trasplante a sistemas de derecho civil requiere una labor argumentativa adicional en cada jurisdicción.

En cuanto a su operacionalización, el modelo ofrece indicadores empíricos específicos por variable que buscan reducir la divergencia interpretativa entre operadores jurídicos. Su escala y fórmula se basan en un tratamiento cardinal que se justifica en la equidistancia de los descriptores, en línea con el principio de proporcionalidad desarrollado doctrinalmente por Geistfeld (2006).

No obstante, las fuentes advierten que estos indicadores son actualmente de naturaleza principalmente teórica y no han sido validados empíricamente, lo que deja pendiente una agenda de calibración con peritos sectoriales y estándares de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)². Además, aunque la jerarquía normativa entre variables es el componente central, los pesos específicos son revisables mediante la práctica jurisprudencial.

Respecto a su compatibilidad normativa, la RCER es aplicable dentro del marco jurídico colombiano vigente (Código Civil, artículos 2341 y 2344; Código General del Proceso, artículo 167) sin necesidad de reformas legislativas, garantizando la reparación a las víctimas a través de la solidaridad externa. Finalmente, el modelo redefine el sistema de incentivos al transformar la debida

diligencia de un escudo defensivo en un factor con impacto real en la reducción de la cuota interna de responsabilidad, alineándose con la lógica de incentivos *ex ante* propuesta por Shavell (1987).

Sin embargo, se advierte que la línea entre el poder de determinación arquitectónico y el operacional puede ser difusa en cadenas integradas, y que las empresas podrían intentar reestructuraciones formales para reducir su posición nominal. Frente a ello, el modelo responde mediante la evaluación del poder real del acto.

Conclusiones

Un vacío crítico en el marco de empresas y derechos humanos es la falta de criterios operativos para distribuir la responsabilidad en arquitecturas empresariales fragmentadas, donde el daño suele dispersarse entre múltiples eslabones sin un método de reparo claro de responsabilidad.

Esto hace que el sistema actual oscile entre la solidaridad indiscriminada y la impunidad, y que en la práctica deje la reparación a merced del poder de negociación de las partes en acuerdos privados. Para cerrar esta brecha, la RCER se inscribe en el género de la *proportional share liability*, del cual la *market share liability* (responsabilidad por cuota de mercado) es solo una especie, superando así la objeción estructural de fungibilidad.

A través de una diferenciación funcional basada en variables métricas (como la indispensabilidad, el poder, la prevención y el

2. Al respecto, ver la *Guía de la OCDE de debida diligencia para una conducta empresarial responsable*.

beneficio), el modelo logra capturar la distinción jurídicamente relevante entre el arquitecto estratégico del riesgo y el operador material, evitando que la responsabilidad se diluya en la complejidad de la cadena.

Este enfoque no solo aporta seguridad jurídica y transparencia, al ofrecer a las empresas parámetros de responsabilidad calculables basados en registros corporativos y beneficios declarados, sino que también posee un alcance extrasocietario, pues permite vincular a actores externos cuya función operativa los hace responsables con independencia de su vínculo formal con el grupo.

El modelo se fortalece con una carga probatoria equilibrada basada en la inversión modulada de la prueba, que permite a la víctima demostrar la participación estructural mientras los demandados utilizan su debida diligencia como factor de mitigación. En conjunto, esto garantiza una justicia distributiva eficaz al complementar la solidaridad externa con una asignación interna proporcional.

El reciente veredicto en el caso *Doe v. Chiquita Brands International, Inc.* (2024) confirma que el derecho civil colombiano es una base sólida para la responsabilidad transnacional. Sin embargo, mientras el fallo dejó abierta la distribución de responsabilidad entre los corresponsables, este modelo ofrece el puente conceptual necesario para asignar proporcionalmente la carga resarcitoria según la contribución estructural de cada actor y la relevancia jurídica de su participación en el daño.

De este modo, en un contexto donde las CTV están diseñadas para externalizar riesgos, una doctrina basada en la contribución estructural representa el paso definitivo para

asegurar que la justicia no dependa de la visibilidad procesal, sino de la responsabilidad real de cada actor en la arquitectura del daño.

Referencias

Blumberg, P. I. (1993). *The Multinational Challenge to Corporation Law: The Search for a New Corporate Personality*. Oxford University Press.

Calabresi, G. (1970). *The costs of accidents: A legal and economic analysis*. Yale University Press.

Dahan, Y., Lerner, H., & Milman-Sivan, F. (2023). Shared Responsibility and Labor Rights in Global Supply Chains. *Journal of Business Ethics*, 182, 1025-1040. <https://doi.org/10.1007/s10551-021-04988-w>

De Schutter, O. (2020). Towards mandatory due diligence in global supply chains. *International Trade Union Confederation*. https://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/de_schutte_mandatory_due_diligence.pdf

Doe v. Chiquita Brands International, Inc., No. 0:08-md-01916-KAM (S.D. Fla. 2024).

Geistfeld, M. A. (2006). The Doctrinal Unity of Alternative Liability and Market-Share Liability. *University of Pennsylvania Law Review*, 155(2), 447-502.

Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104. <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>

Government's Sentencing Memorandum. (2008). *United States v. Chiquita Brands International, Inc.* (No. 07-cr-00055). U.S. District Court for the District of Columbia

- Código Civil de Colombia [Ley 84 de 1873]. (1873)
- Código General del Proceso* [Ley 1564 de 2012]. (2012, 12 de julio)
- Muchlinski, P. (2007). *Multinational enterprises and the law* (2.^a ed.). Oxford University Press.
- Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos. (2011). *Principios rectores sobre las empresas y los derechos humanos*. Naciones Unidas. https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_SP.pdf
- Rostron, A. K. (2004). Beyond Market Share Liability: A Theory of Proportional Share Liability for Nonfungible Products. *UCLA Law Review*, 52(1), 151-215.
- Shavell, S. (1987). *Economic analysis of accident law*. Harvard University Press.
- Sindell v. Abbott Laboratories*, 26 Cal. 3d 588, 607 P.2d 924 (Cal. 1980).
- The Medellín Group. (2025). Medellín manifesto on transnational value chains and international law. *London Review of International Law*, 13(1), 117-125. <https://doi.org/10.1093/lril/lraf006>
- United States v. Chiquita Brands International, Inc., No. 1:07-cr-00055-RCL (D.D.C. Mar. 19, 2007).
- Vásquez Vega, D. (2024). Causalidad adecuada y causalidad próxima vs. Alcance de responsabilidad: un análisis comparativo entre el tercer Restatement of Torts estadounidense y decisiones de la Corte Suprema colombiana entre 2016 y 2018. *Dos mil tres mil*, 26, 1-22. <https://doi.org/10.35707/dostresmil/26455>
- Weil, D. (2014). *The Fissured Workplace: Why Work Became So Bad for So Many and What Can Be Done to Fix It*. Harvard University Press.
- Wright, R. W. (1985). Causation in Tort Law. *California Law Review*, 73(6), 1735-1828.



LA SEGUNDA INSTANCIA EN LOS LITIGIOS SOCIETARIOS Y EL ESTADO ACTUAL DE LA COMPETENCIA DE LA DELEGATURA DE PROCEDIMIENTOS MERCANTILES



**Daniel Felipe
Duque Quiceno***

Resumen

El presente artículo examina dos problemas relacionados con la justicia societaria en Colombia. En primer lugar, argumenta que a partir de la entrada en vigor del Código General del Proceso los litigios derivados del contrato de sociedad deben tramitarse mediante el procedimiento verbal y no

mediante el verbal sumario, lo que implica la procedencia del recurso de apelación.

En segundo lugar, propone la creación de un órgano de segunda instancia al interior de la Superintendencia de Sociedades que resuelva los recursos de apelación contra las providencias de la Delegatura de Procedimientos Mercantiles, con el fin de preservar la especialización técnica y la celeridad del modelo



Abogado y especialista en Responsabilidad Civil de la Universidad de Medellín. Profesor invitado en varias universidades de Antioquia. Miembro del Instituto de Análisis Societario. Autor de estudios como *El derecho de los seguros privados; Litigio societario, cátedra y fundamentos básicos; Tesoro de derecho privado. Fenómenos contractuales; La configuración de "la verwirkung" y su aplicación derivada del retraso desleal; La prescripción en el contrato de seguro, especial análisis de la prescripción aplicable al asegurado y a la víctima en su calidad de beneficiario del seguro de responsabilidad civil.* danielfduqueq@gmail.com

jurisdiccional. Y finalmente, analiza los efectos prácticos de la Sentencia C-318 de 2023 sobre las facultades jurisdiccionales de la entidad.

Introducción

La pregunta sobre cuál es el procedimiento aplicable a los litigios societarios en Colombia es, a primera vista, una cuestión resuelta. Históricamente, diversas normas especiales de derecho societario (la Ley 222 de 1995 y la Ley 1258 de 2008) señalaron que estos conflictos se tramitarían mediante el procedimiento verbal sumario; sin embargo, la expedición del Código General del Proceso en 2012 transformó el panorama.

El artículo 20, numeral 5, del Código General del Proceso (Ley 1564 de 2012) atribuye a los jueces civiles del circuito el conocimiento, en primera instancia, de las controversias societarias. Esta asignación genera una incompatibilidad lógica e insuperable con el procedimiento verbal sumario, pues el párrafo 1 del artículo 390 del mismo establece expresamente que dicho trámite es de única instancia.

Por lo tanto, si el legislador reservó los litigios societarios para la primera instancia, el procedimiento verbal sumario, concebido exclusivamente para asuntos de única instancia, no puede aplicarse a esta clase de conflictos y el trámite correspondiente debe ser el proceso verbal, con la respectiva posibilidad de apelación.

Esta conclusión no solo modifica la manera en que los jueces civiles del circuito deben tramitar estos asuntos, sino que también se extiende a la Superintendencia de Sociedades cuando ejerce funciones jurisdiccionales.

En virtud del párrafo 3 del artículo 24 del Código General del Proceso, la entidad está obligada a aplicar las mismas vías procesales previstas para los jueces, sin distinción alguna.

A partir de ello, el presente artículo propone una reforma institucional consistente en la creación de un órgano de segunda instancia al interior de la Superintendencia de Sociedades, encargado de resolver los recursos de apelación contra las providencias de la Delegatura de Procedimientos Mercantiles. La propuesta se sustenta en las ventajas de especialización y celeridad propias del modelo jurisdiccional especializado, las cuales se pierden cuando las apelaciones migran a los Tribunales Superiores de Distrito Judicial.

El artículo concluye con un análisis del estado actual de las facultades jurisdiccionales de la Superintendencia de Sociedades tras la Sentencia C-318 de 2023 de la Corte Constitucional, que declaró inexecutable la expresión “resolución de conflictos societarios”, contenida en el literal b del numeral 5 del artículo 24 del Código General del Proceso. Se sostiene, sin embargo, que los efectos prácticos de esa decisión son mucho más limitados de lo que en su momento se advirtió.

1. La regulación del tipo de procedimiento en las normas de derecho societario

Generalmente, mediante el procedimiento verbal sumario se tramitan asuntos contenciosos de mínima cuantía y aquellos que las leyes especiales así lo ordenen. En este sentido, el artículo 399 del Código General del Proceso contiene una lista de procesos sujetos a este trámite, pero deja claro que

existirán otros que se tramitarán mediante este procedimiento cuando las leyes especiales así lo indiquen.

En materia societaria, el artículo 233 de la Ley 222 de 1995 establece que los conflictos originados en el contrato de sociedad o en las leyes que regulan las sociedades se sujetarán al trámite verbal sumario, salvo que exista pacto arbitral o una disposición legal particular que indique lo contrario. En el mismo sentido, el artículo 24 de la Ley 1258 de 2008 dispone que la ejecución específica de los acuerdos de accionistas debe tramitarse mediante esta vía procesal.

Por su parte, el artículo 42 de la misma ley prevé que las acciones destinadas a obtener la nulidad de actos defraudatorios, así como la indemnización derivada del levantamiento del velo corporativo de la sociedad, se tramitarán mediante el proceso verbal sumario. De igual manera, el artículo 43 dispone que las acciones de nulidad e indemnización de perjuicios derivadas del abuso del derecho también se sujetarán a este trámite.

Finalmente, el artículo 40 de la ley citada establecía que los conflictos que ocurran entre los accionistas, entre estos y la sociedad o la administración o entre los administradores debían tramitarse mediante el procedimiento verbal sumario. Sin embargo, el artículo 626 del Código General del Proceso derogó este apartado.

2. El panorama según las normas del derecho societario

En el numeral anterior se hizo un breve recuento de diversas normas societarias encaminadas a regular los trámites procesales

derivados del contrato de sociedad y, especialmente, el procedimiento aplicable, que dichas normas identificaban como el procedimiento verbal sumario.

No obstante, si revisamos las normas contentivas de estos artículos encontraremos que corresponden principalmente a la Ley 222 de 1995 y la Ley 1258 de 2008. Es decir, disposiciones anteriores a la expedición del Código General del Proceso que, en nuestro concepto, modificó toda esta estructura.

A manera de conclusión de lo expuesto y como punto de partida del presente análisis, puede afirmarse que, sin duda alguna, antes de la expedición y entrada en vigor del Código General del Proceso las acciones judiciales mencionadas se tramitaban mediante el procedimiento verbal sumario y, por lo tanto, en un esquema de única instancia que excluía la posibilidad de acudir al recurso de apelación.

3. Panorama actual tras la expedición del Código General del Proceso

En nuestro concepto, la expedición y entrada en vigor del Código General del Proceso cambia completamente el panorama de esta discusión. Si revisamos su articulado, encontramos que las facultades jurisdiccionales de las entidades administrativas, entre ellas la Superintendencia de Sociedades, fueron reguladas en el artículo 24 del estatuto procesal, el cual, en el párrafo 3, dispone, entre otros aspectos que se estudiarán más adelante, que “las autoridades administrativas tramitarán los procesos a través de las mismas vías procesales previstas en la ley para los jueces” (Ley 1564 de 2012).

En ese sentido, la Superintendencia de Sociedades deberá tramitar todos y cada uno de los procesos a su cargo en la Delegatura de Procedimientos Mercantiles, como si de un juzgado se tratara.

En consecuencia, surge una pregunta necesaria: ¿cómo debe actuar un juez ante la resolución de un litigio de carácter societario? La respuesta a este interrogante permite entender, por extensión, cómo debe comportarse la Delegatura de Procedimientos Mercantiles en la misma situación, ya que, según la norma citada, ambas conductas deben realizarse sin distinción alguna.

Para resolverlo, es necesario acudir, como no puede ser de otra manera, a las reglas de competencia del Código General del Proceso, para determinar cómo los juzgados deben tramitar los litigios societarios. Descartaremos algunas reglas de competencia, como las de competencia territorial (artículo 28 del Código General del Proceso¹), porque no son relevantes para este estudio.

3.1. Competencia objetiva de los jueces civiles municipales

Los artículos 17 y 18 del Código General del Proceso regulan la competencia objetiva de los jueces civiles municipales en única y primera instancia. Conocen, entre otros, de los siguientes asuntos:

3.1.1. Competencia en única instancia:

- ◆ Procesos contenciosos y de sucesión de mínima cuantía, incluidos los originados en relaciones de naturaleza agraria y los derivados de responsabilidad médica,

siempre que no correspondan a la jurisdicción contencioso administrativa.

- ◆ Celebración del matrimonio civil.
- ◆ Conflictos relacionados con el régimen de propiedad horizontal.
- ◆ Asuntos expresamente atribuidos por el Código de Comercio.
- ◆ Materias propias del juez de familia cuando no exista juez de familia o promiscuo de familia en el municipio.
- ◆ Requerimientos y diligencias varias.
- ◆ Decisiones que deban adoptarse de manera breve y sumaria, a prudente juicio del juez o con conocimiento de causa.
- ◆ Controversias propias de los procedimientos de insolvencia de personas naturales no comerciantes y su liquidación patrimonial.
- ◆ Demás asuntos que les asigne la ley.

3.1.2. Competencia en primera instancia:

- ◆ Procesos contenciosos, posesorios, sucesorios y especiales de menor cuantía, incluidos los originados en relaciones de naturaleza agraria.
- ◆ Procesos de saneamiento de la titulación de la propiedad inmueble.
- ◆ Diligencias testamentarias previstas en la ley.
- ◆ La corrección, sustitución o adición de partidas del estado civil, del nombre o de la anotación de seudónimos en los registros correspondientes.
- ◆ Solicitudes de pruebas extraprocesales, a prevención con los jueces civiles del circuito.

1. También se excluye la competencia objetiva que tienen los jueces de familia.

3.2. Competencia de los jueces civiles del circuito

Los artículos 19 y 20 del mismo estatuto regulan la competencia objetiva de los jueces civiles del circuito tanto en procedimientos de única como de primera instancia. Conocen, entre otros, de los siguientes asuntos:

3.2.1. Competencia en única instancia:

- ◆ Procesos de propiedad intelectual que la ley asigne expresamente como de única instancia.
- ◆ Trámites de insolvencia no atribuidos a la Superintendencia de Sociedades y, a prevención con esta, de los procesos de insolvencia de personas naturales comerciantes.
- ◆ Actuaciones para el nombramiento judicial de árbitros cuando las partes no hayan logrado designarlos de común acuerdo ni hayan delegado dicha función en un tercero.

3.2.2. Competencia en primera instancia:

- ◆ Procesos contenciosos de mayor cuantía, incluidos los originados en relaciones de naturaleza agraria, salvo los asignados a la jurisdicción contencioso administrativa.
- ◆ Asuntos de propiedad intelectual y de competencia desleal no atribuidos a dicha jurisdicción, sin perjuicio de las funciones jurisdiccionales conferidas a las autoridades administrativas.
- ◆ Controversias societarias y procesos derivados del contrato de sociedad o del régimen aplicable a las personas jurídicas de derecho privado, incluyendo los procesos de nulidad, disolución y liquidación.
- ◆ Procesos de expropiación.
- ◆ Materias atribuidas a los jueces de familia en primera instancia cuando en el

circuito no exista juez de familia o promiscuo de familia.

- ◆ Acciones populares y de grupo no asignadas a la jurisdicción de lo contencioso administrativo.
- ◆ Impugnación de decisiones adoptadas por los órganos de dirección o administración de personas jurídicas sometidas al derecho privado.
- ◆ Procesos relacionados con la protección de los derechos del consumidor.
- ◆ A prevención con los jueces civiles municipales, las solicitudes de pruebas extraprocesales.
- ◆ Demás asuntos que no estén expresamente atribuidos a otro juez.

En efecto, el Código General del Proceso establece expresamente:

Artículo 20. Competencia de los jueces civiles del circuito en primera instancia. Los jueces civiles del circuito conocen en primera instancia de los siguientes asuntos: [...] De todas las controversias que surjan con ocasión del contrato de sociedad, o por la aplicación de las normas que gobiernan las demás personas jurídicas de derecho privado, así como de los de nulidad, disolución y liquidación de tales personas, salvo norma en contrario.

Esta conclusión permite responder el cuestionamiento planteado: si un juez de la república se enfrenta a la tarea de resolver un conflicto societario, desde su origen debe tramitarlo como proceso de primera instancia. Esto evidencia una incompatibilidad lógica entre la ejecución de esta tarea y lo estipulado en el parágrafo 1 del artículo 390 del

Código General del Proceso: “los procesos verbales sumarios serán de única instancia”.

En ese sentido, si el juez encargado de dicha tarea debe tramitar el proceso en primera instancia y el procedimiento verbal sumario solo admite el trámite de procesos de única instancia, deberá descartarse la aplicación de los postulados del proceso verbal sumario y concluirse, sin lugar a dudas, que el trámite de dicho proceso deberá adelantarse mediante el procedimiento verbal.

Así las cosas, si los procesos derivados del contrato de sociedad se deben tramitar en primera instancia, conforme el artículo 20, numeral 5, del Código General del Proceso, es inevitable concluir que el juez debe regirse por el proceso verbal. Ello obedece a que el proceso verbal sumario fue concebido por el legislador exclusivamente para asuntos de única instancia, conforme lo dispone el artículo 390, parágrafo 1, del estatuto procesal.

Ahora bien, si la Superintendencia de Sociedades ejerce funciones jurisdiccionales y, en tal virtud, el artículo 24, parágrafo 3, del mismo código le impone la obligación de aplicar las mismas vías procesales previstas para los jueces, no existe fundamento normativo que justifique apartarla de ese régimen. En consecuencia, los procesos sometidos a su conocimiento deben tramitarse mediante el procedimiento verbal, no a través del procedimiento verbal sumario.

4. La segunda instancia en el derecho societario

Una vez alcanzada la conclusión expuesta en el numeral anterior, bastaría afirmar que al tramitarse los litigios societarios como

procesos verbales simples deben aplicarse las reglas propias de dicho trámite. Por lo tanto, la entidad encargada de conocer la segunda instancia será el Tribunal Superior de Bogotá cuando el trámite inicial se haya surtido ante la Superintendencia de Sociedades, o el tribunal superior que cumpla las veces de superior jerárquico del juez que por competencia territorial haya conocido del proceso. Sin embargo, a continuación se lanza una propuesta que merece examinarse.

La Delegatura de Procedimientos Mercantiles en la actualidad cumple dos funciones de especial relevancia para el ordenamiento jurídico colombiano. De una parte, aporta, o permite aportar, un alto nivel de especialización técnica en la resolución de conflictos societarios de particular complejidad. De otra, actúa como un mecanismo efectivo de descongestión de los juzgados civiles del país, al asumir el conocimiento de procesos que, de otro modo, recaerían íntegramente en la competencia de los jueces civiles del circuito.

No obstante, el diseño procesal vigente presenta una falencia estructural que compromete seriamente la eficacia de este modelo. En efecto, cuando los procesos avanzan a la fase de segunda instancia se produce un marcado fenómeno de cuello de botella. Esto ocurre porque tanto las decisiones proferidas por los jueces civiles del circuito como aquellas dictadas por las entidades administrativas con funciones judiciales, como la Superintendencia de Sociedades, terminan siendo conocidas, en segunda instancia, por los Tribunales Superiores de Distrito Judicial.

Esta dinámica genera un efecto paradójico: la descongestión y celeridad alcanzadas en la primera instancia mediante el traslado de

los litigios societarios a la Superintendencia se diluyen al devolver el conocimiento del asunto a la que llamaremos en este artículo la justicia ordinaria en sede de apelación.

En esta etapa, los expedientes especializados ingresan nuevamente al turno general de los tribunales, perdiendo tanto la ventaja de la especialidad como la eficiencia temporal previamente lograda. El resultado es una fragmentación funcional que afecta la coherencia técnica y reduce el impacto real del modelo jurisdiccional especializado.

Para superar esta ineficiencia se propone la unificación de la jurisdicción societaria mediante la creación de un órgano de segunda instancia jurisdiccional al interior de la Superintendencia de Sociedades. Este órgano estaría encargado de resolver los recursos de apelación contra las sentencias y autos proferidos por la Delegatura de Procedimientos Mercantiles.

Esta propuesta no constituye una innovación radical. Por el contrario, representa la extensión lógica, con las adaptaciones necesarias para el ejercicio de la función jurisdiccional, de un esquema de revisión jerárquica que la entidad ya aplica con éxito en el ámbito de sus funciones administrativas.

En particular, en materia de inspección, vigilancia y control, y especialmente en el régimen de conglomerados empresariales, la Superintendencia de Sociedades opera bajo un modelo claro de doble nivel decisorio. Las decisiones técnicas son adoptadas inicialmente por los grupos especializados y las delegaturas competentes, mientras que los recursos de apelación son resueltos por el despacho del superintendente de Sociedades como máximo superior jerárquico.

Este esquema ha demostrado dos virtudes fundamentales: por un lado, asegura la coherencia técnica de las decisiones, en la medida en que la instancia revisora comparte el mismo lenguaje especializado y dominio conceptual que la instancia decisoria; por otro, garantiza una mayor celeridad al evitar los tiempos muertos asociados al traslado de expedientes a una rama distinta del poder público.

La propuesta consiste, entonces, en trasladar esta lógica al ámbito de los procesos mercantiles jurisdiccionales, de modo que la apelación de una sentencia societaria no deba migrar a un tribunal superior de Distrito Judicial, sino que sea resuelta internamente por un órgano superior especializado dentro de la propia Superintendencia. Con ello se preservaría la continuidad técnica del debate, se reforzaría la especialización y se consolidaría un sistema más eficiente de doble instancia.

Ahora bien, dado que el principal obstáculo para esta reforma es de carácter legal, derivado de la regulación contenida en el artículo 24 del Código General del Proceso, su implementación exige una intervención normativa expresa. En primer lugar, sería necesaria una modificación legal que habilite a la Superintendencia de Sociedades para conocer, a través de un superior jerárquico funcional, los recursos de apelación impuestos contra las providencias dictadas en ejercicio de funciones jurisdiccionales en materia societaria, garantizando así una doble instancia técnica especializada.

En segundo término, una vez superada la reserva legal, el Gobierno nacional debería adecuar la estructura orgánica de la entidad mediante decreto. Esto implicaría la creación de un despacho o tribunal interno de segunda instancia, dotado de autonomía funcional

y dedicado exclusivamente a la resolución de recursos de apelación, sin subordinación decisoria al superintendente. Todo esto con el fin de salvaguardar la independencia judicial de los funcionarios nombrados libremente por la Presidencia de la República, quien la ocupe.

Los beneficios de esta reforma serían significativos. En primer lugar, permitiría una descongestión real de los Tribunales Superiores de Distrito Judicial, al liberarles de la carga de apelaciones societarias altamente técnicas. En segundo término, fortalecería la seguridad jurídica, al unificar el precedente en materia societaria y evitar decisiones disímiles entre los funcionarios especializados que deberían hacer parte de la Superintendencia de Sociedades y los magistrados de los tribunales sobre problemas jurídicos sustancialmente idénticos. Finalmente, contribuiría a la economía procesal, al reducir conflictos de competencia y eliminar demoras innecesarias derivadas del tránsito de expedientes entre autoridades de distinta naturaleza.

En síntesis, por razones de celeridad y especialidad sería de gran utilidad crear un superior jerárquico de la Delegatura de Procedimientos dentro de la misma Superintendencia de Sociedades. Esta propuesta se formula sin desconocer que puede suscitar objeciones, especialmente de quienes consideran que la entidad no debería ejercer funciones jurisdiccionales en primera instancia.

5. Funciones jurisdiccionales de la Superintendencia de Sociedades después de la Sentencia C-318 de 2023

El artículo 24, numeral 5, del Código General del Proceso contenía la siguiente lista de

facultades jurisdiccionales con las que contaba la Superintendencia de Sociedades:

Ejercicio de funciones jurisdiccionales por autoridades administrativas. Las autoridades administrativas a que se refiere este artículo ejercerán funciones jurisdiccionales conforme a las siguientes reglas:

[...]

5. La Superintendencia de Sociedades tendrá facultades jurisdiccionales en materia societaria, referidas a:

a) Las controversias relacionadas con el cumplimiento de los acuerdos de accionistas y la ejecución específica de las obligaciones pactadas en los acuerdos.

b) La resolución de conflictos societarios, las diferencias que ocurran entre los accionistas, entre estos y la sociedad o la administración o entre los administradores, en desarrollo del contrato social o del acto unilateral.

c) La impugnación de actos de asambleas, juntas directivas, juntas de socios o de cualquier otro órgano directivo de personas sometidas a su supervisión. Con todo, la acción indemnizatoria a que haya lugar por los posibles perjuicios que se deriven del acto o decisión que se declaren nulos será competencia exclusiva del Juez.

d) La declaratoria de nulidad de los actos defraudatorios y la desestimación de la personalidad jurídica de las sociedades sometidas a su supervisión, cuando se utilice la sociedad en fraude a la ley o en perjuicio de terceros [...].

e) La declaratoria de nulidad absoluta de la determinación adoptada en abuso del derecho por ilicitud del objeto y la de indemnización de perjuicios, en los casos de abuso de mayoría, como en los de minoría y de paridad.

Mediante la Sentencia C-318 de 2023, la Corte Constitucional declaró la inexecutable de la expresión “resolución de conflictos societarios”, por considerar que le otorgaba a la Superintendencia de Sociedades unas facultades jurisdiccionales excesivamente amplias, violando los postulados del artículo 113 de la Constitución Política.

En dicha providencia, la Corte reiteró que las funciones jurisdiccionales que se le otorguen a las entidades administrativas deben ser concedidas única y exclusivamente por la ley y deben conferirse de manera excepcional y precisa. Esto implica una delimitación clara, concreta, inmutable y específica de los aspectos que la autoridad administrativa con funciones jurisdiccionales está autorizada a abordar.

En su momento, la sentencia no fue publicada de manera íntegra. Solo se divulgó un comunicado de prensa, lo que generó una oleada de preocupaciones y comentarios alarmistas que, a la luz de un análisis más sereno, resultaron desproporcionados.

Para la fecha en que se escribe este artículo, la Superintendencia de Sociedades conserva la facultad de resolver i) litigios derivados del cumplimiento de los acuerdos de accionistas y de la ejecución específica de las obligaciones allí pactadas; ii) las diferencias que surjan entre los accionistas, entre estos y la sociedad o la administración o entre los administradores, cuando dichas controversias se presenten en desarrollo del contrato

social o del acto unilateral; iii) la impugnación de decisiones sociales, sin perjuicio de que la acción indemnizatoria derivada de los actos o decisiones anulados siga siendo competencia exclusiva del juez; iv) la declaratoria de nulidad de actos defraudatorios y de la desestimación de la personalidad jurídica de las sociedades sometidas a su supervisión cuando estas se utilicen en fraude a la ley o en perjuicio de terceros, junto con la correspondiente acción indemnizatoria, y v) la declaratoria de nulidad absoluta de las determinaciones adoptadas en abuso del derecho por ilicitud del objeto, así como la indemnización de perjuicios en casos de abuso de mayoría, minoría o paridad.

En consecuencia, solo se verán afectados por la sentencia aquellos asuntos que escapen a la amplia lista descrita. Se trata, en todo caso, de supuestos poco comunes. Sobre este punto, compartimos la posición de Andrés Parías Garzón (Socio en Esguerra JHR), quien ha señalado que la expresión “resolución de conflictos societarios” resultaba excesivamente amplia y violaba las reglas constitucionales de asignación de funciones jurisdiccionales a entidades administrativas.

A nuestro juicio, consideramos que cuando el legislador redactó el artículo 24, literal b, numeral 5, del Código General del Proceso y consignó la expresión “la resolución de conflictos societarios” quiso simplemente agrupar los litigios derivados de las diferencias entre los accionistas, entre estos y la sociedad o la administración o entre los administradores, surgidas en desarrollo del contrato social o del acto unilateral, asuntos que, en todo caso, también fueron incorporados en el mismo texto normativo. Por ello, los efectos prácticos de la sentencia son mínimos, por no decir imperceptibles.

En términos concretos, los efectos de la sentencia se limitarán a mantener en la Delegatura de Procedimientos Mercantiles los litigios estrictamente societarios. Asimismo, se excluirán aquellos asuntos que se pretendan tramitar allí solo por tener alguna conexión con el derecho societario. Esto ocurrirá, en especial, cuando la única razón para acudir a la Superintendencia de Sociedades sea la participación de una sociedad involucrada en el litigio.

Conclusiones

El análisis desarrollado a lo largo del presente artículo permite arribar a las siguientes conclusiones:

1. La entrada en vigor del Código General del Proceso modificó de manera sustancial el régimen procedimental aplicable a los litigios societarios en Colombia. Al atribuir a los jueces civiles del circuito el conocimiento de las controversias derivadas del contrato de sociedad en primera instancia (artículo 20, numeral 5), el legislador generó una incompatibilidad lógica con el procedimiento verbal sumario, el cual, por disposición expresa del parágrafo 1 del artículo 390, es de única instancia. Esta incompatibilidad no puede resolverse en favor del procedimiento verbal sumario sin contradecir la estructura de competencias del propio estatuto procesal. La consecuencia necesaria es que los litigios societarios deben tramitarse mediante el procedimiento verbal, con la procedencia del recurso de apelación que ello implica.
2. Por virtud del parágrafo 3 del artículo 24 del Código General del Proceso, la Superintendencia de Sociedades está obligada a aplicar las mismas vías procesales previstas para los jueces cuando ejerce funciones jurisdiccionales. Por lo tanto, los procesos de su conocimiento ante la Delegatura de Procedimientos Mercantiles deben tramitarse igualmente mediante el procedimiento verbal, no mediante el verbal sumario.
3. El modelo jurisdiccional especializado de la Superintendencia de Sociedades presenta una falencia estructural: la especialización y celeridad logradas en la primera instancia se diluyen cuando la segunda instancia es asumida por los Tribunales Superiores de Distrito Judicial. Para superar esta ineficiencia, se propone crear un órgano de segunda instancia al interior de la Superintendencia, encargado de resolver los recursos de apelación contra las providencias de la Delegatura de Procedimientos Mercantiles. Esta reforma requeriría una modificación legal y la adecuación orgánica de la entidad mediante decreto, y reportaría beneficios claros en materia de especialización, celeridad, unificación del precedente societario y descongestión de los tribunales.
4. La Sentencia C-318 de 2023 de la Corte Constitucional, que declaró la inexecutable de la expresión “resolución de conflictos societarios” del artículo 24, literal b, numeral 5, del Código General del Proceso, tuvo efectos considerablemente más limitados de lo que en su momento se advirtió. El grueso de las facultades jurisdiccionales de la Superintendencia de Sociedades permanece incólume, y el alcance práctico de la decisión se reduce a excluir del conocimiento de la Delegatura aquellos asuntos que, sin ser estrictamente societarios, pretendían tramitarse ante esa entidad por la sola presencia de una sociedad en el litigio.

Referencias

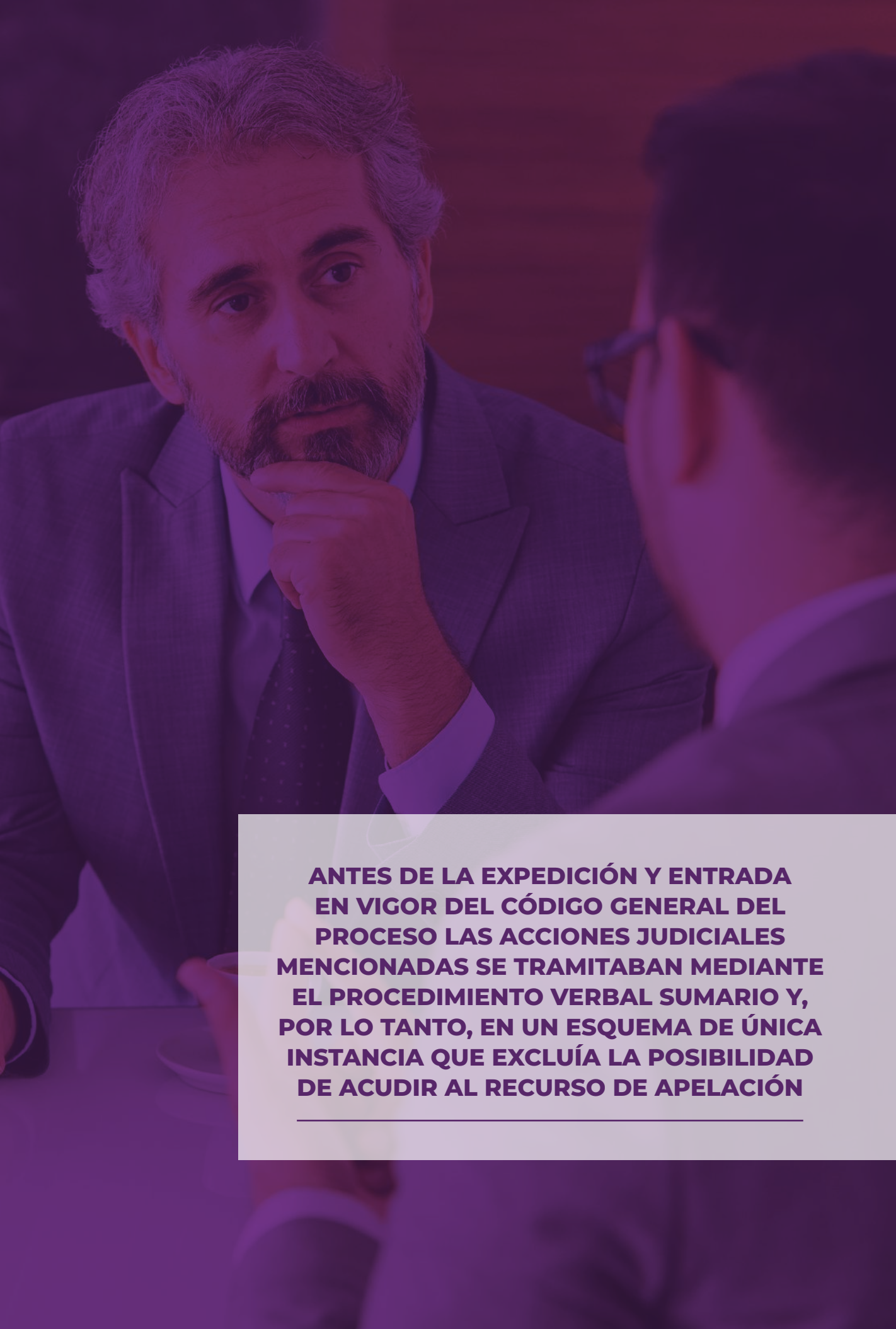
Corte Constitucional. Sala Plena. (Junio 21 de 2023). Sentencia C-318 de 2023. [M.P. Jorge Enrique Ibáñez Najar].

Ley 222 de 1995. Por la cual se modifica el Libro II del Código de Comercio, se expide un nuevo régimen de procesos concursales

y se dictan otras disposiciones. Diciembre 20 de 1995. DO. N.º 42156.

Ley 1258 de 2008. Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. Diciembre 5 de 2008. DO. N.º 47194.

Ley 1564 de 2012. Por medio de la cual se expide el Código General del Proceso y se dictan otras disposiciones. Julio 12 de 2012. DO. N.º 48489.

A photograph of a man with grey hair and a beard, wearing a suit and tie, sitting at a table and resting his chin on his hand in a thoughtful pose. In the background, another man wearing glasses is partially visible, looking towards the first man. The entire image has a purple color overlay.

**ANTES DE LA EXPEDICIÓN Y ENTRADA
EN VIGOR DEL CÓDIGO GENERAL DEL
PROCESO LAS ACCIONES JUDICIALES
MENCIONADAS SE TRAMITABAN MEDIANTE
EL PROCEDIMIENTO VERBAL SUMARIO Y,
POR LO TANTO, EN UN ESQUEMA DE ÚNICA
INSTANCIA QUE EXCLUÍA LA POSIBILIDAD
DE ACUDIR AL RECURSO DE APELACIÓN**



OPEN FINANCE EN COLOMBIA: OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA EL SECTOR EMPRESARIAL



**Juan Pablo
Calle Gallego***

Resumen

En el presente artículo se examina el marco regulatorio del *Open Finance* (finanzas abiertas) en Colombia a partir del Decreto 1297 de 2022, la Circular Externa 004 de 2024 de la Superintendencia Financiera de Colombia y el Decreto 0368 de 2026, que establece el sistema de finanzas abiertas de carácter obligatorio y representa la consolidación normativa más significativa del ecosistema en el país.

Asimismo, se analizan las oportunidades y desafíos que este marco genera para el sector empresarial colombiano, argumentando que las finanzas abiertas tienen el potencial de transformar el acceso al crédito, la tesorería corporativa y la oferta de servicios financieros para los consumidores, con un impacto que se extiende más allá del sector financiero hacia la economía real. Por último, se identifican los principales retos normativos y prácticos que determinarán la efectividad del sistema en los próximos años.



Abogado de la Universidad Pontificia Bolivariana. Estudiante de maestría en Estudios Jurídicos en la Universidad EAFIT. Especialista en Derecho de los Negocios de la Universidad Externado de Colombia. *LLM in Corporate Law, Commercial Law and Trade* from University of Illinois Urbana-Champaign (Estados Unidos). jpcalleg@eafit.edu.co ORCID (*Open Researcher and Contributor ID*): 0000-0002-6032-300X.

Introducción

El acceso al sistema financiero ha sido históricamente desigual en Colombia. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), una parte significativa de las pequeñas y medianas empresas de América Latina enfrenta restricciones de crédito no solo por el elevado costo del financiamiento, sino por falta de información: sus flujos de caja, sus patrones de pago y su historial transaccional permanecen invisibles para quienes podrían financiarlas (OCDE *et al.*, 2024).

Las finanzas abiertas son, en esencia, una respuesta a ese problema: permiten que los datos financieros de los consumidores y las empresas, que usualmente han estado alojados en las entidades financieras con las que tienen relaciones, fluyan de manera estandarizada hacia terceros que puedan usarlos para ofrecer una gama más amplia de productos y servicios.

En este ecosistema, las *fintech*, entendidas en el marco de las finanzas abiertas como empresas de tecnología financiera que ofrecen servicios como crédito digital, pagos, gestión de finanzas o análisis de datos mediante plataformas tecnológicas, juegan un papel central. Actuando como terceros receptores de datos (TRD), estas compañías pueden acceder, con el consentimiento del usuario, a su información bancaria para construir herramientas que tienen un impacto directo en el manejo de sus finanzas. Son el puente entre los datos que custodian las entidades financieras y los servicios que necesitan las empresas y los ciudadanos (Finnovista *et al.*, 2024).

Su rol no es menor: en América Latina y el Caribe, el ecosistema *fintech* superó las 3069

empresas al cierre de 2023, con Colombia como tercer mercado de la región (Finnovista *et al.*, 2024). El *Open Finance* amplía significativamente el terreno sobre el cual estas empresas pueden operar y crear valor.

Colombia ha avanzado en la construcción de este ecosistema. Con el Decreto 1297 de 2022, se convirtió en el tercer país de América Latina en contar con una regulación de *Open Finance*, después de Brasil y México. Posteriormente, la Superintendencia Financiera de Colombia expidió la Circular Externa 004 de 2024, que estableció los estándares técnicos de interoperabilidad.

El proceso se consolidó el 7 de abril de 2026, cuando el Ministerio de Hacienda y Crédito Público expidió el Decreto 0368, que establece el sistema de finanzas abiertas de carácter obligatorio y sustituye definitivamente el esquema voluntario precedente.

Este artículo se propone analizar ese proceso desde una perspectiva empresarial. La primera sección describe la evolución del marco regulatorio colombiano hasta su estado actual y lo sitúa en el contexto internacional. La segunda examina el impacto del *Open Finance* sobre el sector financiero, su efecto en cascada sobre la economía real y los desafíos que aún quedan pendientes de resolución. El artículo concluye con una valoración de las oportunidades que el ecosistema abre para empresas, *fintech* y consumidores, y con un llamado a la acción para los actores del sector.

El artículo concluye con una valoración de las oportunidades que el ecosistema abre para empresas, *fintech* y consumidores, y con un llamado a la acción para los actores del sector.

1. Marco regulatorio: construcción progresiva de un ecosistema

1.1. Del dato financiero cerrado al dato financiero abierto: fundamentos conceptuales

El *Open Finance* parte de un principio sencillo pero transformador: los datos financieros del consumidor, sus transacciones, historial crediticio, saldos y movimientos, pertenecen al titular, no a la entidad que los custodia. Este principio, consagrado en la Ley 1266 de 2008 y en la Ley 1581 de 2012, implica que el consumidor puede autorizar a terceros para acceder a esa información y usarla en su beneficio. Este modelo es más amplio que el *Open Banking*, mientras este se limita al intercambio de datos bancarios (Conesa et al., 2018), el *Open Finance* extiende el ecosistema a seguros, fondos de pensiones, inversiones y otros productos del sistema financiero.

Colombia optó desde el inicio por la denominación y el alcance del *Open Finance*, con una visión de largo plazo que incluye la portabilidad financiera completa. La distinción es relevante, porque define el universo de actores obligados y el tipo de información que puede circular. Desde la perspectiva comparada, los modelos de *Open Finance* más maduros ofrecen lecciones valiosas para entender el camino que Colombia ha elegido.

El Reino Unido fue pionero en el desarrollo del *Open Banking* en 2018, mediante un modelo impulsado de manera regulatoria y con estándares técnicos definidos de forma centralizada. Por su parte, la Unión Europea avanzó con la Segunda Directiva de Servicios de Pago (PSD2), que obligó a los bancos

a abrir sus API (*Application Programming Interface* o interfaz de programación de aplicaciones) a terceros autorizados (Banco de España, 2021).

En la actualidad, la Unión Europea (UE) trabaja en el Reglamento de Acceso a Datos Financieros (FIDA) para extender el modelo hacia un *Open Finance* pleno (European Union, 2023). En América Latina, Brasil lidera el proceso con un sistema que para 2024 ya contaba con más de 30 millones de consentimientos únicos activos, gracias a un diseño que combinó obligatoriedad, gobernanza colaborativa y estándares técnicos definidos por el sector (Unidad de Proyección Normativa y Estudios de Regulación Financiera [URF], 2024).

Por su parte, en Colombia el Decreto 0368 de 2026 posiciona al país en línea con estos referentes internacionales al establecer un sistema obligatorio, con supervisión centralizada en la Superintendencia Financiera de Colombia, y un directorio de participantes que busca alcanzar niveles de transparencia comparables con los modelos más avanzados.

1.2. El Decreto 1297 de 2022 y la Circular Externa 004 de 2024

El Decreto 1297 de 2022, expedido el 25 de julio de ese año, fue el primer pilar normativo del *Open Finance* en Colombia. Al modificar el Decreto 2555 de 2010, estableció el marco para que las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia pudieran compartir datos de sus consumidores con TRD, siempre con autorización previa, expresa e informada del titular. Asimismo, introdujo la figura de la iniciación de pagos, que permite a un tercero autorizado ordenar

un pago directamente desde la cuenta del usuario, sin necesidad de redirigirlo a una pasarela. Finalmente, delegó en la Superintendencia Financiera de Colombia la definición de los estándares técnicos del sistema (Decreto 1297 de 2022).

Los estándares llegaron con la Circular Externa 004 de 2024, expedida el 7 de febrero de 2024, que dio inicio a la segunda fase de implementación del modelo. La circular define los protocolos de interoperabilidad entre entidades, las obligaciones de seguridad y ciberseguridad para los TRD (incluida la certificación PCI DSS para quienes procesen datos de pagos) y los lineamientos de tratamiento de datos conforme a las leyes 1266 de 2008 y 1581 de 2012. Asimismo, la Superintendencia Financiera de Colombia diseñó una hoja de ruta de cuatro fases, (i) definición del marco regulatorio y de gobernanza, (ii) implementación de estándares tecnológicos y de interoperabilidad, (iii) desarrollo de casos de uso y ampliación del intercambio de datos, y (iv) consolidación del ecosistema de finanzas abiertas mediante la expansión de participantes, productos y servicios financieros (Superintendencia Financiera de Colombia, 2023).

No obstante su importancia, tanto el Decreto 1297 de 2022 como la Circular 004 de 2024 dejaron sin resolver la cuestión estructural más crítica: el carácter voluntario de la participación de las entidades financieras. Esta asimetría generó un ecosistema fragmentado, en el que los TRD debían negociar el acceso caso a caso con cada institución, sin garantía de continuidad ni de estándares homogéneos de respuesta. Precisamente, con el propósito de cerrar esa brecha, se expidió el Decreto 0368 de 2026.

1.3. El Decreto 0368 de 2026 y la consolidación del sistema obligatorio

El 7 de abril de 2026, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público expidió el Decreto 0368 de 2026, que representa la consolidación normativa más significativa del ecosistema de finanzas abiertas en Colombia. La norma sustituye el esquema voluntario del Decreto 1297 de 2022 y establece un sistema de carácter obligatorio, orientado a promover la inclusión financiera, facilitar la entrada de nuevos competidores al sistema financiero y fomentar el desarrollo de nuevos modelos de negocio (Decreto 0368 de 2026).

Su expedición fue el resultado de un proceso participativo que incluyó dos rondas de comentarios públicos en diciembre de 2024 y junio de 2025, en las que gremios, expertos y ciudadanos aportaron más de 500 observaciones (Delgado Gómez, 2026).

A continuación, se presentan los elementos centrales del nuevo decreto:

1. Obligatoriedad universal: todas las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia (establecimientos bancarios, corporaciones financieras, compañías de financiamiento, cooperativas financieras, sociedades fiduciarias, comisionistas de bolsa, aseguradoras y administradoras de fondos de pensiones y cesantías, entre otras) quedan obligadas a participar como proveedoras de datos y a brindar acceso a la información de manera obligatoria a los TRD (Gantiva Hidalgo *et al.*, 2026).

2. Categorías de información: la información que circula en el sistema comprende los datos de productos y servicios a nombre

del titular, incluyendo historial transaccional de los últimos doce meses, información asociada al proceso de vinculación como cliente y las características generales de los productos y servicios ofrecidos por los participantes (Gantiva Hidalgo et al., 2026).

3. Régimen de consentimiento por doble verificación: el TRD debe obtener autorización previa, expresa e informada del titular, que incluya la identificación del receptor, los datos objeto de tratamiento, la finalidad específica y el plazo de vigencia. A su vez, el proveedor de datos debe confirmar con el titular, de forma previa a la circulación de la información, que el receptor efectivamente cuenta con esa autorización (Garrigues, 2026).

4. Vinculación voluntaria de TRD no vigilados: a diferencia de versiones anteriores del proyecto regulatorio, que contemplaban la figura de “terceros de confianza” para validar a los actores no vigilados por la Superintendencia Financiera de Colombia, el decreto definitivo optó por un esquema de vinculación voluntaria. En este, la verificación del cumplimiento de requisitos recae sobre los propios proveedores de datos, lo que exige a las entidades financieras robustecer sus políticas internas de validación de contrapartes (Gantiva Hidalgo et al., 2026).

5. Régimen de costos: los proveedores de datos podrán cobrar a los TRD únicamente por concepto de recuperación de costos de infraestructura, en función del volumen de consultas realizadas. En ningún caso podrán cobrar por la información en sí misma, y las tarifas deben aplicarse en igualdad de condiciones para todos los receptores (Gantiva Hidalgo et al., 2026).

6. Directorio de participantes y plazos de implementación: la Superintendencia Financiera de Colombia administrará un directorio con módulos de proveedores, receptores y vinculaciones voluntarias, y deberá tenerlo en funcionamiento en doce meses contados a partir de la entrada en vigor del Decreto, es decir, desde el plazo será hasta el 8 de abril de 2027. En ese mismo plazo deberá publicar el cronograma de estándares por categoría de información, y las entidades tendrán doce meses adicionales para habilitar el acceso a los datos de cada categoría una vez expedidos los respectivos estándares (Garrigues, 2026).

Desde la perspectiva del derecho financiero, uno de los aspectos más novedosos del decreto es la forma en que distribuye la responsabilidad entre los actores del ecosistema. Al trasladar a los proveedores de datos la obligación de confirmar el consentimiento del titular antes de circular la información, el decreto crea un sistema de responsabilidad compartida. El TRD responde por la legitimidad del consentimiento que obtuvo y la entidad financiera responde por la verificación previa que realizó.

Esta doble capa de control eleva el estándar de protección del consumidor, pero también impone costos operativos que tanto las entidades vigiladas como los TRD deberán gestionar mediante procesos automatizados. Las instrucciones que expida la Superintendencia Financiera de Colombia sobre mecanismos de autenticación fuerte serán determinantes para que esta verificación no se convierta en un cuello de botella que frene la adopción del sistema.

2. Oportunidades y desafíos para el sector empresarial

2.1. El sector financiero como catalizador de la transformación

El mayor impacto inmediato del *Open Finance* recae sobre el sector financiero, que actúa simultáneamente como proveedor de datos, receptor de datos de otras entidades y constructor de nuevos servicios. Esta posición central no implica un debilitamiento del sector. Al contrario, la apertura del ecosistema amplía el mercado de servicios financieros, genera nuevas fuentes de ingreso y permite diseñar productos más ajustados al perfil real de cada cliente.

Una de las oportunidades menos visibles, pero potencialmente más valiosas, es la que abre la comercialización de tecnología e infraestructura a terceros, habilitada expresamente por la Circular Externa 004 de 2024 y reafirmada en el nuevo decreto. Las entidades financieras que cuenten con sistemas robustos de gestión de datos, API bien documentadas y capacidades de autenticación avanzada pueden convertirse en proveedores de infraestructura para las *fintech* y los TRD que quieran operar en el ecosistema.

Otro modelo relevante es el *Banking-as-a-Service* (BaaS) que ya opera en mercados más maduros donde bancos europeos y estadounidenses generan ingresos significativos poniendo a disposición de los consumidores sus productos y servicios a través de canales digitales de actores que no tienen licencia bancaria propia. El *Open Finance* colombiano crea las condiciones para que ese modelo migre a Colombia, con entidades financieras que a la fecha ya han incursionado en este tipo

de modelos a través de potenciales casos de uso que permiten a estas entidades ofrecer y prestar sus servicios en canales digitales de terceros no vigilados por la Superintendencia Financiera de Colombia.

La transición hacia el *Open Finance* exige a las entidades financieras inversiones en tecnología, en gobierno de datos y en modelos de consentimiento robustos. Pero el resultado de esa inversión es, también, una posición competitiva más sólida, quien construya la infraestructura de API más confiable y los mejores mecanismos de autorización para el usuario se convertirá en el nodo preferido del ecosistema, tanto para los TRD que quieran conectarse como para los consumidores que quieran compartir sus datos.

En un mercado donde la confianza es el activo más escaso, las entidades que demuestren excelencia operativa en el manejo del consentimiento y la seguridad de los datos pueden convertir el cumplimiento normativo en una ventaja competitiva tangible.

2.2. El efecto en el sector real: pymes, sectores productivos y consumidores

El impacto del *Open Finance* no se limita al sector financiero. A través de las *fintech* y los TRD que actúan como intermediarios tecnológicos, el ecosistema transforma el acceso al crédito, a los seguros y a los servicios de pago para empresas de todos los sectores de la economía.

Para las pequeñas y medianas empresas, el caso más relevante es el del crédito basado en flujo de caja. Hoy, una pyme del sector agropecuario o de la manufactura que registra ventas constantes y clientes sólidos, pero carece de historial crediticio formal suficiente,

enfrenta tasas de interés elevadas o un acceso limitado al sistema financiero tradicional.

La razón es estructural: los modelos de calificación crediticia convencionales dependen en exceso del historial de endeudamiento registrado en las centrales de riesgo, lo que no captura el comportamiento real de pago de una empresa que opera en efectivo o cuyas transacciones no pasan por el canal bancario formal.

Con las finanzas abiertas, esa pyme puede autorizar a una *fintech* de crédito digital a acceder a sus estados de cuenta y a sus transacciones bancarias, incluyendo el historial de los últimos doce meses que ahora exige el Decreto 0368 de 2026, para construir un modelo de calificación basado en su comportamiento financiero real. La OCDE ha identificado esta modalidad de *cash flow-based lending* como una de las vías más prometedoras para ampliar la inclusión financiera de las pymes en América Latina (OCDE et al., 2024).

El segundo ejemplo, de alcance transversal, es la tesorería corporativa inteligente. Una empresa mediana con cuentas en varios bancos debe ingresar a múltiples plataformas para consolidar su posición de caja, autorizar pagos y proyectar sus flujos. Esta fragmentación tiene costos reales: tiempo de los equipos financieros, errores de conciliación y visibilidad tardía de la liquidez.

Con el *Open Finance*, una plataforma de gestión financiera empresarial puede agregar en tiempo real todos los datos de las cuentas de la empresa independientemente de en qué entidad estén radicadas, y ofrecer visibilidad centralizada, alertas tempranas de iliquidez, recomendaciones de inversión

de excedentes y automatización de pagos recurrentes. Todo ello con el consentimiento de la empresa y bajo los estándares de seguridad definidos por la Superintendencia Financiera de Colombia. Para el equipo de tesorería, eso significa menos tiempo en conciliación manual y más tiempo en decisiones financieras estratégicas.

Más allá de las pymes y las empresas medianas, el ecosistema de *Open Finance* tiene potencial de transformar otros sectores de la economía colombiana de manera directa. En el sector salud, las *fintech* de *insurtech* (seguros y tecnología) podrían ofrecer seguros de salud personalizados y dinámicos, ajustados al historial de pagos y al perfil de riesgo del consumidor, en lugar de los productos estandarizados actuales.

En el sector inmobiliario, las plataformas de financiamiento pueden acceder al historial de pagos de arrendamiento, información que hoy no aparece en las centrales de riesgo tradicionales, pero que es un predictor robusto de comportamiento crediticio para evaluar con mayor precisión la capacidad de endeudamiento de quienes adquieren vivienda por primera vez.

Por su parte, en el sector exportador las empresas pueden usar las finanzas abiertas para acceder a financiamiento de capital de trabajo conectado directamente a sus flujos de caja en divisas, reduciendo la brecha entre la exportación de bienes y el cobro efectivo de la factura correspondiente.

2.3. Desafíos normativos y prácticos

La expedición del Decreto 0368 de 2026 cierra el debate sobre la obligatoriedad del

sistema y resuelve varios de los vacíos que existían en el marco previo. Sin embargo, deja abiertos desafíos que determinarán si las oportunidades descritas se materializan en la práctica o quedan como promesas regulatorias sin adopción real.

El primero es la interoperabilidad efectiva. El decreto encarga a la Superintendencia Financiera de Colombia publicar, en un plazo de seis meses contados a partir de la entrada en vigencia del Decreto, el cronograma de estándares técnicos, tecnológicos, funcionales y operacionales para cada categoría de información. Hasta que esos estándares no estén expedidos y adoptados por las entidades, lo cual puede tomar hasta doce meses más por categoría, la interoperabilidad efectiva del sistema seguirá siendo limitada.

En la práctica, cada entidad puede implementar su API de manera diferente: distintos formatos de datos, distintos protocolos de autenticación, distintas estructuras de respuesta. Sin estandarización de contenido, los TRD deben construir integraciones a la medida para cada institución, lo que eleva los costos de entrada y beneficia a los actores grandes que pueden asumir ese esfuerzo de integración. La calidad, oportunidad y ambición con que la Superintendencia Financiera de Colombia ejecute esa agenda técnica será, por tanto, determinante para el nivel real de competencia en el ecosistema. (URF, 2024).

El segundo desafío es la claridad en la distribución de responsabilidades. El decreto eliminó la figura de los “terceros de confianza”, que habían aparecido en el proyecto regulatorio como entidades especializadas en verificar el cumplimiento de requisitos de los TRD no vigilados. Además, optó por un esquema

en el que dicha responsabilidad recae sobre los propios proveedores de datos. Esto significa que un banco, por ejemplo, debe verificar que la *fintech* que solicita acceso a los datos de su cliente cumple con los requisitos técnicos, de seguridad y de protección de datos antes de habilitar la conexión.

Lo anterior encuentra su justificación en que quien conoce mejor sus sistemas es quien está en mejor posición para evaluar si un tercero está en condiciones de conectarse de manera segura. Pero la ejecución es compleja, pues las entidades financieras deberán diseñar procesos internos de validación que sean rigurosos, reproducibles y no discriminatorios.

Existe, además, el riesgo de usar ese proceso de validación como barrera de entrada para proteger el propio mercado. En ese sentido, la Superintendencia Financiera de Colombia deberá ejercer una vigilancia activa mediante indicadores de seguimiento que el decreto le encargará definir en un plazo de doce meses contados a partir de la entrada en vigencia del Decreto.

El tercer elemento es la educación financiera y el diseño del consentimiento. El *Open Finance* solo beneficia al consumidor si este comprende realmente el alcance de lo que autoriza al dar su consentimiento. Aunque la Circular Externa 004 de 2024 encargó a la Superintendencia elaborar guías de experiencia de usuario, estas no tienen carácter vinculante.

En este contexto, garantizar que los flujos de autorización sean claros, accesibles y reversibles, especialmente para consumidores con menor alfabetización digital, es un desafío que involucra tanto al regulador como a las empresas del ecosistema.

Conclusiones

El 7 de abril de 2026, Colombia cerró un ciclo regulatorio que tardó cuatro años en construirse: desde el primer marco voluntario del Decreto 1297 de 2022, pasando por los estándares técnicos de la Circular Externa 004 de 2024, hasta la arquitectura obligatoria del Decreto 0368 de 2026.

Lo que comenzó como una habilitación jurídica para compartir datos financieros es hoy un sistema con participantes definidos, categorías de información precisas, un régimen de consentimiento por doble verificación y un directorio centralizado. Colombia se incorpora así al grupo de países con un marco de *Open Finance* obligatorio y estructurado, alineado con las mejores prácticas de Brasil, el Reino Unido y la Unión Europea.

Para el sector empresarial colombiano, el mensaje es de oportunidad. Las entidades financieras tienen ante sí la posibilidad de reinventarse como plataformas de infraestructura de datos, generando nuevas fuentes de ingreso y ampliando su alcance. Las *fintech* cuentan con un marco regulatorio que, una vez consolidado, les permite acceder a datos financieros de manera estandarizada y construir servicios competitivos, y las pymes y las empresas de la economía real pueden acceder a crédito, seguros y herramientas de gestión financiera más ajustadas a su realidad.

Los desafíos pendientes, como la definición de estándares de datos sectoriales, la distribución expresa de responsabilidades y la educación financiera del consumidor, no son obstáculos insalvables. Son, en todo caso, la agenda regulatoria y empresarial de

los próximos años. Un ecosistema de *Open Finance* bien diseñado y bien implementado tiene el potencial de democratizar el acceso a los servicios financieros en Colombia y de convertir el dato en un activo productivo para toda la economía.

Finalmente, vale la pena recordar que el verdadero destinatario del *Open Finance* no es la industria, sino el consumidor. El decreto le devuelve al titular de los datos algo que siempre le perteneció: el control sobre su propio historial financiero y la posibilidad de usarlo para acceder a mejores condiciones en el mercado.

Si la implementación del sistema respeta ese propósito, con flujos de consentimiento comprensibles, uso de los datos limitado a los fines autorizados y mecanismos de revocación efectivos y sin fricciones, el *Open Finance* puede convertirse en uno de los instrumentos más poderosos de inclusión financiera y movilidad económica que Colombia haya construido en las últimas décadas. Esa posibilidad justifica el esfuerzo regulatorio y empresarial que el sistema demanda.

Referencias

Conesa, C., Gorjón, S. y Rubio, G. (2018). Un nuevo régimen de acceso a las cuentas de pago: la PSD2. *Revista de Estabilidad Financiera*, (35), 81-99. Banco de España.

https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Seciones/Publicaciones/InformesBoletines-Revistas/RevistaEstabilidadFinanciera/18/NOVIEMBRE/Un_nuevo_regimen_de_acceso_a_las_cuentas_de_pago_la_PSD2.pdf

Decreto 1297 de 2022. Por medio del cual se modifica el Decreto 2555 de 2010 en lo

relacionado con la regulación de las finanzas abiertas en Colombia y se dictan otras disposiciones. DO. N.º 52106.

Decreto 0368 de 2026. Por medio del cual se modifica el Decreto 2555 de 2010 en lo relacionado con el sistema de finanzas abiertas y se dictan otras disposiciones. [En proceso de publicación].

Delgado Gómez, P. (2026, 9 de abril). *Gobierno Petro expide decreto para crear sistema de finanzas abiertas obligatorio*. Valora Analitik. <https://www.valoraanalitik.com/gobierno-petro-expide-decreto-para-crear-sistema-de-finanzas-abiertas-obligatorio/>

European Union. (2023). *Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council on a framework for financial data access and amending Regulations*. (COM/2023/360 final). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52023PC0360>

Finnovista, Banco Interamericano de Desarrollo y BID Invest. (2024). *Fintech en América Latina y el Caribe: un ecosistema consolidado con potencial para aportar a la inclusión financiera regional*. <https://doi.org/10.18235/0013032>

Gantiva Hidalgo, C., Fontecha Mejía, J. F., Vivas Valencia, C. y Salazar Tejada, J. J. (2026, 14 de abril). *Nuevo decreto incorpora el sistema de finanzas abiertas en Colombia*. Holland & Knight. <https://www.hklaw.com/en/insights/publications/2026/04/nuevo-decreto-incorpora-el-sistema-de-finanzas-abiertas-en-colombia>

Garrigues. (2026, 13 de abril). *Colombia aprueba un nuevo marco obligatorio del sistema de finanzas abiertas que redefine el uso de datos financieros*. <https://>

www.garrigues.com/es_ES/noticia/colombia-aprueba-nuevo-marco-obligatorio-sistema-finanzas-abiertas-redefine-uso-datos

Ley 1266 de 2008. Por la cual se dictan las disposiciones generales del hábeas data y se regula el manejo de la información contenida en bases de datos personales, en especial la financiera, crediticia, comercial, de servicios y la proveniente de terceros países y se dictan otras disposiciones. DO. N.º 47219.

Ley 1581 de 2012. Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales. DO. N.º 48587.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe y Comisión Europea. (2024). *Perspectivas económicas de América Latina 2024: Financiando el desarrollo sostenible*. OCDE Publishing. <https://doi.org/10.1787/25aed2f5-es>

Superintendencia Financiera de Colombia. (Febrero 7 de 2024). Circular Externa 004. Referencia: Instrucciones relativas a las finanzas abiertas y comercialización de tecnología e infraestructura a terceros.

Superintendencia Financiera de Colombia. (2023). Hoja de ruta de finanzas abiertas.

<https://www.superfinanciera.gov.co/loader.php?lServicio=Tools2&lTipo=descargas&lFuncion=descargar&idFile=1072421>

Unidad de Proyección Normativa y Estudios de Regulación Financiera. (2024). *Sistema de finanzas abiertas obligatorio*. [https://www.urf.gov.co/documents/283253/348220/20241217+-DT+ Sistema+de+Finanzas+Abiertas+Obligatorio+\(1\).pdf](https://www.urf.gov.co/documents/283253/348220/20241217+-DT+ Sistema+de+Finanzas+Abiertas+Obligatorio+(1).pdf)



EL EMPRESARIO INDIVIDUAL CON RESPONSABILIDAD LIMITADA: HACIA UNA POLÍTICA PÚBLICA BASADA EN EVIDENCIA



Juan Miguel
Giraldo Ospina*



Shadia Zardibia
Garnier**

Resumen

De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2026), en 2025 en Colombia había 1.805.564 empresas activas con Registro Público Mercantil, conforme al Registro Único Empresarial y Social (RUES). De

estas, 1.658.247 correspondían a empresas micro¹, lo que representa cerca del 95 % del tejido empresarial formalizado ante las cámaras de comercio.

Sin embargo, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (Dirección de Metodología y Producción

1. De acuerdo con la Ley 905 de 2004, por activos, en Colombia se considera microempresa a toda unidad productiva con ingresos entre 0 y 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes (smmlv).



Doctor en Administración de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) y magíster en Administración de la Universidad EAFIT. Coordinador del Centro de Estudios de la Empresa Micro – CEM.



Economista de la Universidad Nacional de Colombia. Analista de Investigación del Centro de Estudios de la Empresa Micro – CEM gov.co

Estadística, 2026), para ese mismo año existían aproximadamente 4,6 millones de trabajadores por cuenta propia, de los cuales 2,5 millones eran micronegocios². Esta disparidad en las cifras evidencia el alto nivel de informalidad en el país.

Por otra parte, dentro de las 1.805.564 empresas activas, 600.365 (33 %) están registradas como sociedades y 1.205.199 (67 %) como personas naturales con establecimiento de comercio. Estos datos son corroborados por la Encuesta de la Empresa Micro Antioquia 2025, en la que se evidenció que solo el 28 % de los empresarios micro en la región cuentan con algún tipo de sociedad (Centro de Estudios de la Empresa Micro — CEM, 2026).

Considerando la menor tendencia hacia la constitución de sociedades y con el objetivo de estimular la formalización empresarial, el CEM analizó el interés en el empresario individual con responsabilidad limitada (EIRL) como forma de organización empresarial. A través de una investigación mixta y mediante un modelo econométrico estimó que esta figura incrementaría la formalidad (entendida como empresas con Registro Público Mercantil) en cerca de 47 puntos porcentuales. Además, se realizaron grupos focales con 29 empresas micro, cuyos resultados evidencian un interés favorable hacia la eventual adopción de la figura.

Introducción

De acuerdo con Chaverri Chaves y Arguedas Ramírez (2020), el desarrollo de políticas públicas basadas en evidencia posibilita una mayor efectividad en el diseño, la toma de decisiones,

la implementación y la evaluación de las políticas públicas, porque mejora la relación entre costos y beneficios y permite demostrar los efectos atribuibles a las medidas e intervenciones adoptadas. Este enfoque tiene sus antecedentes en la medicina y promueve la toma de decisiones fundamentada en evidencia empírica derivada de investigación rigurosa (Daniels, 2024). Por otro lado, los centros de pensamiento son instituciones dedicadas a la investigación aplicada con el objetivo de influir en la toma de decisiones en diferentes niveles y apoyar el análisis de políticas públicas (Ríos Agudelo y Murcia Sánchez, 2025).

En este contexto, el Centro de Estudios de la Empresa Micro — CEM es un centro de pensamiento liderado por la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, la Cámara de Comercio Aburrá Sur, Comfama, Interactuar, FGA Fondo de Garantías y la Universidad Pontificia Bolivariana, cuyo propósito es la generación y transferencia de conocimiento para incidir en la agenda pública mediante el desarrollo de propuestas de intervención basadas en evidencia.

Uno de los principales intereses del CEM es estudiar el fenómeno de la informalidad en sus múltiples dimensiones e incidir en el desarrollo de acciones públicas y privadas que fomenten los procesos de formalización en el país. Con este propósito, se realizó una investigación de carácter mixto que combinó métodos cuantitativos y cualitativos. En el componente cuantitativo se utilizaron análisis probabilísticos y modelos econométricos con datos de la Encuesta de Micronegocios (EMICRON) 2024. En el componente cualitativo, se realizaron seis grupos focales con

2. Unidad económica con máximo nueve personas ocupadas, que desarrolla una actividad productiva con el objeto de obtener un ingreso.

29 empresas micro, para evaluar el eventual interés y el posible impacto de la introducción de la figura del empresario individual con responsabilidad limitada (EIRL) como alternativa para incentivar la formalización empresarial mediante la inscripción en el Registro Público Mercantil.

De acuerdo con la Encuesta de la Empresa Micro Antioquia 2025 (CEM, 2026), el 57,4 % de los empresarios analizados que no cuentan con Registro Público Mercantil no está interesado en obtenerlo, al no percibir suficiente valor en formalizar su empresa. Sin embargo, el 73,3 % afirmó desconocer los beneficios asociados a este proceso, lo que evidencia una paradoja: mientras algunos empresarios conocen dichos beneficios, pero no los consideran suficientemente atractivos, otros ni siquiera los identifican.

A partir de ese hallazgo, y ante la necesidad de ofrecer incentivos más claros para la formalización, se plantea la figura del EIRL como alternativa para impulsar la formalización empresarial en Colombia. Esta figura facilita la constitución de unidades productivas y ofrece beneficios concretos, como la limitación de la responsabilidad patrimonial.

Desde una perspectiva de análisis económico del derecho, esta forma de organización empresarial puede entenderse como una respuesta eficiente a restricciones institucionales inadecuadas, en la medida en que los agentes reaccionan racionalmente a los incentivos normativos y a los costos de transacción (Macías, 2025).

En este contexto, la ausencia de una figura que combine la simplicidad operativa de la persona natural con la protección

patrimonial propia de las sociedades constituye un desincentivo para la formalización. El ordenamiento obliga a elegir entre la simplicidad sin protección patrimonial y la formalidad asociada a mayores niveles de complejidad, lo que configura una brecha institucional persistente.

Este artículo presenta una propuesta de política pública, materializada en un proyecto de ley y basada en evidencia, para la creación de una forma de organización empresarial como la EIRL. Dicha figura permitiría al empresario individual afectar un patrimonio específico a su actividad económica, limitando su responsabilidad frente a terceros.

El análisis integra evidencia cuantitativa derivada de modelos probabilísticos aplicados a microdatos provenientes de fuentes oficiales y evidencia cualitativa obtenida mediante grupos focales con empresarios micro. El objetivo es demostrar que esta intervención normativa responde a un vacío institucional identificado de forma consistente y genera incentivos proporcionales para la formalización.

1. El vacío institucional en el marco normativo vigente

El ordenamiento jurídico colombiano mantiene una brecha estructural entre dos alternativas extremas: la persona natural con establecimiento de comercio, que ofrece simplicidad y bajos costos de entrada, pero expone al empresario a responsabilidad patrimonial universal, y las figuras societarias, como la Sociedad por Acciones Simplificada (S. A. S.), que garantizan limitación de responsabilidad, pero imponen costos de constitución, contabilidad y gobernanza que

pueden resultar desproporcionados para unidades de muy pequeña escala. Esta discontinuidad obliga al empresario micro a elegir entre simplicidad sin protección o formalidad con mayor complejidad.

Experiencias comparadas evidencian la existencia de mecanismos intermedios, como el patrimonio de afectación en algunos sistemas europeos o la empresa individual de responsabilidad limitada en América Latina. Esto refuerza la hipótesis de que el vacío existente en Colombia no es inevitable, sino el resultado de decisiones regulatorias específicas (Macías, 2025).

2. La informalidad en la empresa micro: barreras identificadas

La informalidad en la empresa micro responde a un cálculo racional de costos y beneficios por parte del empresario (Macías, 2025). En este sentido, se identifican las siguientes barreras:

- ◆ **Económicas:** costos de formalización desproporcionados, que pueden triplicarse al transitar hacia figuras societarias.
- ◆ **Jurídicas:** responsabilidad patrimonial ilimitada que compromete el patrimonio personal y familiar.
- ◆ **Administrativas:** complejidad contable, tributaria y de cumplimiento normativo.
- ◆ **Socioculturales:** normalización de prácticas informales y baja percepción de beneficios tangibles.

Estos factores se intensifican en sectores como comercio y servicios, donde se concentra la mayor proporción de unidades

productivas informales (CEM, 2026). En este contexto, la formalización no se percibe como una mejora, sino como una transición que implica un discreto incremento de costos y cargas regulatorias.

3. Evidencia empírica: resultados cuantitativos y cualitativos

Con el propósito de estimar el impacto de una nueva forma de organización empresarial sobre la probabilidad de formalización, se analizaron los microdatos de la EMICRON 2024 del DANE mediante modelos econométricos probabilísticos *logit* y *probit*, que permiten estimar probabilidades condicionadas de registro mercantil y tributario.

Controlando por variables como tamaño de la empresa, sector económico, género y edad del empresario, esfuerzo laboral y distancia geográfica, se encontró que la ausencia de socios, como *proxy* de la persona natural, reduce la probabilidad de formalización en 47,2 puntos porcentuales (pp.), mientras que la probabilidad de registro tributario aumenta en 47,7 pp. Este resultado tiene una implicación directa en términos de política pública.

En la medida en que esta forma de organización empresarial permite al empresario individual acceder a beneficios funcionales similares a los de una estructura societaria, en particular la limitación de responsabilidad sin necesidad de incorporar socios, es razonable interpretar que su implementación podría aumentar la probabilidad de formalización en un orden cercano a 47,2 pp., al eliminar uno de los principales desincentivos estructurales identificados.

Por su parte, el resultado asociado al registro tributario requiere una interpretación diferenciada. Tanto el registro mercantil como el registro ante la administración tributaria constituyen formas de formalización por condiciones de entrada, en la medida en que implican el cumplimiento de requisitos mínimos para operar dentro del marco institucional. Sin embargo, los resultados evidencian que estos dos mecanismos responden a incentivos distintos.

El aumento de 47,7 pp. en la probabilidad de registro tributario sugiere que la formalización fiscal está más estrechamente asociada a exigencias operativas inmediatas, como la facturación, el acceso a ciertos clientes o el cumplimiento de obligaciones básicas. En contraste, el registro mercantil implica costos y beneficios percibidos de manera menos directa por el empresario.

Esto indica que una proporción significativa de empresas micro accede a formas parciales de formalización, cumpliendo condiciones de entrada en el ámbito tributario sin integrarse plenamente al sistema mercantil. En este contexto, la EIRL no solo podría cerrar la brecha en el registro mercantil, sino también articular de manera más coherente ambas dimensiones de la formalización inicial, reduciendo la fragmentación institucional y alineando los incentivos regulatorios que enfrentan los empresarios.

Más allá de los resultados cuantitativos, resulta necesario complementar el análisis con evidencia cualitativa que permita comprender los mecanismos subyacentes a las decisiones de formalización.

Los hallazgos cualitativos se obtuvieron a través de seis grupos focales realizados con

29 empresas micro del Valle de Aburrá. De acuerdo con lo observado, los empresarios percibieron la EIRL como una figura de transición gradual entre la persona natural y la S. A. S., que evita el aumento de costos y complejidad que hoy enfrentan. La formalización se decide principalmente por necesidades prácticas, como el acceso a clientes y al crédito, una mayor estabilidad operativa y relaciones contractuales estables, más que por una convicción jurídica.

La barrera dominante sigue siendo la incertidumbre tributaria y la falta de claridad sobre las obligaciones reales. La protección patrimonial se valora cuando se explican escenarios concretos de riesgo, pero requiere pedagogía activa y ejemplos prácticos. En síntesis, tanto la evidencia econométrica como la percepción de los empresarios confirman que la forma de organización empresarial del EIRL reduce de manera significativa las barreras percibidas y efectivas a la formalización.

En consecuencia, a continuación se presentan los resultados sobre la disposición de adopción de esta forma de organización empresarial:

- ◆ El 31 % de los participantes en los grupos focales manifestó intención clara de adopción, principalmente empresarios del sector servicios y comercio.
- ◆ El 45 % expresó disposición condicionada, asociada a la incertidumbre tributaria y a las obligaciones reales.
- ◆ El 24 % manifestó desinterés, ya sea por tratarse de empresas más consolidadas o, en el extremo contrario, por no encontrarse en etapa de madurez para formalizarse.

En conjunto, la evidencia cuantitativa y cualitativa converge de manera consistente en un mismo diagnóstico: la formalización de la empresa micro está condicionada por un diseño institucional que no ofrece alternativas proporcionales a su realidad operativa.

Mientras los resultados econométricos permiten estimar la magnitud del efecto que tiene la estructura organizacional sobre la decisión de formalizarse, la evidencia cualitativa explica los mecanismos a través de los cuales estos incentivos son percibidos y procesados por los empresarios. Esta complementariedad no solo refuerza la validez de los hallazgos, sino que proporciona una base empírica robusta para la toma de decisiones en política pública.

En este contexto, la creación de esta forma de organización empresarial no se presenta como una hipótesis normativa aislada, sino como una intervención sustentada en evidencia, capaz de corregir fallas de diseño institucional y alinear los incentivos hacia mayores niveles de formalización.

4. Ventajas y riesgos de la figura EIRL

La figura propuesta, basada en un patrimonio de afectación inscrito en el Registro Público Mercantil, presenta las siguientes ventajas:

- ◆ Protección efectiva del patrimonio personal y familiar del empresario micro.
- ◆ Potencial incremento en la formalización vía registro mercantil (47,2 pp.).
- ◆ Articulación de la formalización por entrada mediante el potencial aumento en el registro tributario (47,7 pp.).

- ◆ Reducción de costos de transición hacia esquemas de mayor formalidad.
- ◆ Mejora potencial en el acceso a servicios formales.
- ◆ Mayor estabilidad jurídica para la empresa micro.

Aunque una nueva figura representa ventajas, su implementación implica riesgos que se deben identificar y gestionar desde el diseño regulatorio, entre ellos:

- ◆ Formalización nominal sin sostenibilidad operativa.
- ◆ Riesgo de uso oportunista de la limitación de responsabilidad (riesgo moral), en detrimento de acreedores y terceros.
- ◆ Incertidumbre tributaria.
- ◆ Persistencia de barreras de acceso al crédito si el sistema financiero no reconoce plenamente la figura.
- ◆ Expectativas desalineadas de los empresarios frente a beneficios no automáticos.
- ◆ Presión sobre la capacidad institucional para su implementación, control y pedagogía.

El balance entre ventajas y riesgos sugiere que la implementación de esta forma de organización empresarial tiene un potencial significativo para reducir barreras de entrada a la formalización empresarial y mejorar la protección patrimonial de los empresarios micro.

No obstante, estos beneficios están condicionados a la mitigación de riesgos asociados a la comprensión de la figura, la claridad del régimen tributario y su articulación

con el sistema financiero. En este sentido, la efectividad de la medida no depende exclusivamente de su diseño normativo, sino también de su implementación institucional y de la generación de confianza en sus efectos reales, particularmente en lo relativo al acceso a financiamiento y la seguridad jurídica frente a terceros.

Asimismo, es necesario evaluar la compatibilidad de la EIRL con el sistema jurídico vigente, especialmente en materias de derecho concursal, de familia y de sucesiones. Su interacción con estos regímenes podría generar efectos jurídicos y patrimoniales que se deben analizar antes de su eventual implementación normativa.

Conclusiones

Toda decisión normativa debe sustentarse en evidencia para incrementar las probabilidades de éxito en su diseño e implementación. Al respecto, la informalidad de la empresa micro no constituye solo un problema de voluntad individual, sino el resultado de un diseño institucional que no ofrece alternativas proporcionales a su escala real: la persona natural carece de protección patrimonial y la S. A. S. impone cargas que exceden su capacidad operativa. Este vacío no se corregirá de manera espontánea.

Los resultados presentados en este artículo proporcionan la base empírica necesaria para avanzar en esta política pública o proyecto de ley. La evidencia cuantitativa demuestra que una figura intermedia elevaría significativamente las probabilidades de formalización por condición de entrada, mientras que la cualitativa confirma que los

empresarios la perciben como una herramienta práctica de transición y valoran los beneficios operativos tangibles por encima de los argumentos jurídicos abstractos.

Por tanto, la creación de esta forma intermedia de organización empresarial no solo corrige un vacío normativo estructural, coherente con los estándares de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el derecho comparado, sino que representa una política pública eficiente, proporcional y basada en evidencia.

Su implementación, acompañada de claridad tributaria, pedagogía institucional activa y articulación con el ecosistema financiero, contribuirá de manera decisiva a la formalización, sostenibilidad y competitividad de la empresa micro en Colombia.

Referencias

Centro de Estudios de la Empresa Micro—CEM. (2026). *Encuesta de la Empresa Micro 2025*. <https://biblioteca.camaramedellin.com.co/resultados-encuesta-empresa-micro-2025>

Chaverri Chaves, P. y Arguedas Ramírez, A. (2020). *Políticas Públicas Basadas en Evidencia: una revisión del concepto y sus características*. *Revista ABRA*, 40(60), 49-76. <https://dx.doi.org/10.15359/abra.40-60.2>

Daniels, N. (2024). *Evidence-Based Policy*. EBSCO. <https://www.ebsco.com/research-starters/social-sciences-and-humanities/evidence-based-policy>

Dirección de Metodología y Producción Estadística. (2025). *Encuesta de Micronegocios -EMICRON- 2024*. Archivo Nacional

de Datos del DANE. <https://microdatos.dane.gov.co/index.php/catalog/study/DANE-DIMPE-EMICRON-2024>

Ley 905 de 2004. Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. Agosto 2 de 2004. DO. N.º 45628.

Macías, O. (2025). *Exposición de motivos (Documento interno de trabajo)*. Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2026). *Informe de tejido empresarial*.

Oficina de Estudios Económicos. 2025. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-de-tejido-empresarial/2025/diciembre/03-02-2026-informe-de-tejido-empresarial-diciembre-2025.pdf.aspx>

Ríos Agudelo, Y. S. y Murcia Sánchez, D. R. (2025). Centros de pensamiento y políticas públicas locales: el caso de la influencia del Centro de Valor Público de EAFIT en la Política Pública de Seguridad y Convivencia de Medellín (2006-2021). *Revista Opera*, 37, 151-172. <https://doi.org/10.18601/16578651.n37.08>

CAJA DE HERRAMIENTAS DEL CENTRO DE CONOCIMIENTO SOCIETARIO (CCS)

¡Bienvenidas y bienvenidos a la Caja de Herramientas del Centro de Conocimiento Societario (CCS)! Este recurso se ha creado para ofrecer una amplia variedad de *papers* y *pódcast* sobre temas relevantes en el ámbito del derecho societario.

Explora nuestra Caja de Herramientas para acceder a recursos que te ayudarán a comprender mejor las complejidades del derecho societario y a mantenerte al día con los desarrollos más recientes en este campo fundamental para el funcionamiento de las empresas y la economía en general.



PODCASTS

Valoración de empresas: cuándo, para qué realizarla y cómo usarla estratégicamente

Invitado: Sergio Morales Isaza

[Página web](#) [Spotify](#)

La S. A. S. como vehículo empresarial y de protección patrimonial

Invitado: Daniel Ochoa Giraldo

[Página web](#) [Spotify](#)

Responsabilidad de los administradores según el Decreto 046 de 2024

Invitada: Alejandra Cuartas

[Página web](#) [Spotify](#)

Protocolos de familia en sociedades patrimoniales

Invitado: Mauricio Martínez

[Página web](#) [Spotify](#)

Impuestos transaccionales y operaciones corporativas

Invitada: Amalia Escobar Restrepo

[Página web](#) [Spotify](#)

Empresario individual de responsabilidad limitada (EIRL)

Invitado: Yeizon Octavio Macías

[Página web](#) [Spotify](#)

Conflictos societarios en la vida real

Invitado: Esteban Villegas

[Página web](#) [Spotify](#)

Conflictos por paridad societaria: cómo prevenir y resolver el *deadlock*

Invitados: Sergio Duque y

Juan David Pérez

[Página web](#) [Spotify](#)



PAPERS✎

El futuro de los mecanismos de protección de los accionistas minoritarios en Colombia

Autores: Juan Felipe Arango
Hernández y David Rojas Forero

[Consulta aquí✎](#)

El régimen de administradores en Colombia: entre el modelo legal y la realidad empresarial

Autores: Martín Emilio Ramírez
Pérez y Juanita Piza Jaramillo

[Consulta aquí✎](#)

Escalando el Everest: mecanismos jurídicos extraprocesales y procesales para enfrentar las asimetrías de información en conflictos societarios en Colombia

Autor: Carlos Alberto Montoya Posada

[Consulta aquí✎](#)

Impuesto al patrimonio para personas jurídicas en la OCDE y Colombia: efectos económicos

Autores: Amalia Escobar

[Consulta aquí✎](#)



INVESTIGACIONES E INFORMES

Costumbre mercantil y sociedades de familia

Este documento presenta los resultados de una investigación sobre usos comerciales relacionados con el gobierno corporativo en sociedades de familia.

[Consulta aquí✎](#)

Investigación: Costumbre mercantil en fusiones y adquisiciones

Separata que recoge los resultados de una investigación sobre usos comerciales relacionados con fusiones y adquisiciones.

[Consulta aquí✎](#)

Informe CCS: Datos del Registro Público Mercantil

Informe del Centro de Conocimiento Societario (CCS) construido a partir del análisis de datos del Registro Público Mercantil.

[Consulta aquí✎](#)

Informe CCS: Panorama societario anual

Informe anual del CCS que presenta un compendio de datos descriptivos y un panorama general del desarrollo empresarial de las sociedades inscritas en la Cámara.

[Consulta aquí✎](#)

Informe: Informe 2026 CCS

Informe en construcción del CCS, orientado a presentar nuevos datos, análisis y hallazgos sobre el comportamiento societario y empresarial en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

[Consulta aquí✎](#)



**CAMARA DE COMERCIO®
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA**

ENCUÉTRANOS



ESCÚCHANOS

cámarafm95.9®

camaramedellin.com.co