

NOTAS

EL DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL COLOMBIANO: ¿UNA NUEVA DISCIPLINA PARA EL ABOGADO INTERNACIONAL?

ALEJANDRO LINARES CANTILLO

“Parecería que el derecho económico internacional fuera una ciencia esotérica a la cual es imposible tener acceso”.

JORGE TÉLLEZ, *El Espectador*, noviembre 13/88, P.4-D.

INTRODUCCIÓN

El tema de la internacionalización del derecho y del abogado es por cierto interesante y puede suscitar toda clase de polémicas, en especial con las nuevas tendencias que existen en torno a la liberalización del comercio internacional de los servicios, fomentada por los países más desarrollados.

La globalización de la actividad económica, la desregulación de los mercados, los grandes avances en la tecnología, las comunicaciones y el transporte, así como la tendencia hacia la llamada “economía de servicios”, son realidades que cambiarán el papel del derecho y del abogado en la sociedad moderna. Es así como la transición de una economía agrícola e industrial hacia una sociedad denominada “terciaria”, fundamentada en los servicios, refleja uno de los mayores cambios en el mundo en desarrollo, tal vez el más grande desde la era de la revolución industrial.

El comercio internacional de productos agrícolas e industriales se centra fundamentalmente en el intercambio de bienes. En contraste, la comercialización de servicios tales como los bancarios, de seguros, transporte internacional, turismo, telecomunicaciones y servicios profesionales, tiene múltiples facetas y en muchos casos enfoques totalmente irreconciliables. Identificar y cuantificar el comercio de servicios supone serias dificultades. Abundan las barreras en materia de libre acceso a los servicios en la arena internacional, pues con poca disciplina internacional en esta área, los países han tenido la libertad de establecer muchas restricciones a su comercio, en parte porque las normas del GATT se aplican al comercio de bienes, mas no al de servicios.

La “terciarización” de las economías desarrolladas ha ido incrementando su presencia en el conjunto de la producción mundial, lo que le confiere al sector servicios un destacado y creciente protagonismo en las relaciones económicas internacionales. El peso total de los servicios supone alrededor del 50% del producto mundial, mientras que su participación en las exportaciones es inferior al 20%.

En la reunión de los países miembros del GATT celebrada en Punta del Este, Uruguay, en septiembre de 1986, quedó patente la necesidad de incluir la liberalización del comercio de servicios en una nueva ronda de negociaciones multilaterales¹.

En este contexto del GATT, donde los países desarrollados quieren proponer una liberalización del comercio internacional de servicios, hay quienes piensan que existe el riesgo de que los países en desarrollo, como Colombia, puedan verse obligados a colocar en la mesa de negociaciones sus políticas de protección y desarrollo, en sectores considerados como claves: el transporte aéreo y marítimo, las telecomunicaciones, la banca, los seguros y la informática, entre otros.

Resulta interesante resaltar que los servicios legales han llegado a estar crecientemente relacionados y vinculados a los mercados internacionales. En el informe del presidente de los Estados Unidos para el "Programa de Convenios de Comercio" (1984-1985), se incluyeron los servicios legales como uno de aquellos que los países desarrollados esperan que los países en desarrollo liberalicen, a fin de que pueda haber una competencia entre abogados extranjeros y abogados nacionales. Lo que se busca fundamentalmente, dentro del marco del GATT, es lograr que los abogados de los distintos países puedan practicar derecho en otros países, en igualdad de oportunidades con los nacionales del país de que se trate. El problema que se presenta, frente a la realidad de la independencia, consiste en saber si un abogado puede ejercer su profesión y con qué limitaciones, fuera del territorio del Estado donde le está permitido hacerlo. Japón y Hong Kong recientemente han permitido que oficinas extranjeras de abogados, principalmente norteamericanas, abran oficinas allí.

Pasemos pues a los temas centrales de este breve escrito, el derecho económico internacional y el abogado internacional dentro de este contexto.

1. EL DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL

Quiero formular una teoría que puede ser considerada algo novedosa en nuestro medio, y al mismo tiempo polémica. Fundamentalmente creo que en la vida moderna podríamos hablar de un nuevo derecho económico internacional, con orígenes remotos y fundamentos en el nacimiento del derecho comercial, derecho que nació como necesidad del comercio y de los intereses de los comerciantes, de creación pragmática e internacional en su carácter. En la Edad Media, a comienzos del Renacimiento, nacen las costumbres internacionales creadas por los mismos comerciantes, las cuales han sido bautizadas como *lex mercatoria*. Tal vez los orígenes mismos de este nuevo derecho se podrían remontar al *ius gentium* del derecho romano, el cual regulaba todo lo relativo a los extranjeros y a las relaciones entre romanos y extranjeros.

Posteriormente, luego del fenómeno mercantil realizado a través de las costumbres internacionales desarrolladas en Italia durante la época de las cruzadas, surge lo que se ha denominado como el "Derecho Internacional Privado", dirigido fundamentalmente a estudiar desde el punto de vista del derecho interno de cada Estado-Nación, el estatuto jurídico de los extranjeros, los efectos extraterritoriales de las

¹ Cf. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, N° 1/1988, Madrid, España.

leyes nacionales, y los conflictos de leyes y jurisdicciones en el espacio. Este derecho, todavía estudiado en nuestras universidades, ha sido aplicado en los últimos cuatro siglos. Pero resulta insuficiente si se tiene en cuenta que la multiplicación de las relaciones de un Estado y sus súbditos con el resto del mundo tienen por lo general efectos extraterritoriales, que escapan del poder soberano que se manifiesta a través del sagrado principio de la territorialidad de la ley.

Ni siquiera el principio de la nacionalidad o personalidad, en virtud del cual un Estado puede adoptar normas jurídicas aplicables a sus nacionales donde quiera que se encuentren, resulta adecuado para resolver los problemas que surgen de las transacciones económicas internacionales. En suma, los pilares fundamentales del derecho internacional privado se muestran en general incapaces de solventar situaciones como las actuales. Como dijera el sociólogo norteamericano DANIEL BELL, en su visión del mundo en el año 2013, el Estado nacional es demasiado pequeño para las grandes dificultades, porque no existen mecanismos internacionales eficaces para resolver los problemas de los flujos de capital, los desequilibrios entre mercancías y los problemas demográficos y de empleo.

La teoría que quiero lanzar a la discusión es la de que existe una nueva técnica, un nuevo método, que estamos empleando los abogados para hacer frente a los problemas derivados del comercio internacional de bienes, servicios y capitales, que se basa en un ordenamiento jurídico multidisciplinario, el cual organiza y regula las nuevas tendencias de las relaciones económicas internacionales. Ese nuevo derecho que regula las conductas internacionales que tienen efecto en más de una jurisdicción, ha surgido como una necesidad ante la creciente interdependencia de los Estados, la proliferación de las relaciones comerciales internacionales, la alta prioridad del sector externo como motor del desarrollo económico, la importancia creciente de las empresas multinacionales y de los organismos internacionales, y más recientemente con el auge del fenómeno que se conoce como “integración económica”, cuyos efectos más interesantes se verán en 1992 en la Comunidad Económica Europea.

Frente a esta realidad objetiva de la internacionalización, que se manifiesta en el creciente desarrollo de las relaciones internacionales, la expansión del comercio internacional, la creciente integración económica, entre otras realidades, la respuesta jurídica que propongo es formular un nuevo enfoque en torno a cómo deben las distintas instituciones jurídicas percibir y resolver los problemas derivados de este fenómeno.

A nivel mundial, este esfuerzo ha sido realizado por doctrinantes extranjeros, entre los cuales podemos mencionar a GEORGE SCHWARZENBERG (1966), HÉCTOR GROS ESPIEL (1975) y al profesor francés DOMINIQUE CARREAU, quien ha formulado una definición amplia y otra restringida de lo que debe entenderse por derecho internacional económico. El profesor CARREAU nos enseña que el derecho internacional económico no es una disciplina autónoma que pueda pretender una existencia propia, que es un derecho muy antiguo, que tiene sus fundamentos en la reglamentación internacional de los intercambios comerciales desde el alto medioevo, y que en su concepción amplia podría definirse como un derecho trasnacional, un derecho de las transacciones económicas internacionales. En su concepción restringida, que compartimos nosotros, él lo entiende como un derecho que desde el punto de vista

material, regula la instalación en el territorio de los Estados de los diversos factores de la producción que proceden del extranjero, y que asimismo regula las transacciones internacionales de bienes, servicios y capitales.

Señala también el profesor CARREAU que este derecho es multidisciplinario, por su objeto, ya que tiene elementos de derecho internacional público, derecho internacional privado y derecho interno de los Estados, así como por sus métodos, ya que la materia económica, diversa y cambiante, no se deja encasillar por un sistema jurídico que reposa sobre estructuras formales, sobre conceptos predefinidos que en alguna medida son arbitrarios. También lo define el citado profesor como un derecho marco que sirve para delimitar y reglamentar las actividades de los diferentes agentes económicos que intervienen en la escena internacional.

Hemos de retomar los importantes conceptos del profesor CARREAU y tratar de aplicarlos al caso colombiano. En este aspecto, trataré de formular en borrador una teoría de lo que debe considerarse como el derecho económico internacional colombiano. Para tal efecto, hablaré primero de las fuentes de ese nuevo derecho y luego de cuáles serían los mecanismos de exigibilidad y resolución de conflictos, viendo de paso algunas de sus aplicaciones prácticas.

A) Fuentes del derecho económico internacional colombiano

Respecto de las fuentes, antes de pasar a mencionar cada una de ellas, es pertinente hablar del papel que han jugado ciertas instituciones internacionales, tanto públicas como privadas, en la formulación de este nuevo derecho. Así, por ejemplo, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), entidad italiana privada creada en 1926, de la cual son miembros hoy aproximadamente 48 países, ha dedicado sus labores en un 50% a la elaboración de proyectos sobre unificación en materia de legislación del comercio internacional. Pueden mencionarse los casos del *leasing* y del *factoring*.

Por otra parte, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) ha preparado varias leyes uniformes internacionales sobre arbitraje comercial internacional letras de cambio y pagarés, construcción de obras industriales y transferencia electrónica de fondos. Merece especial mención la convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hoy vigente en varios países del continente.

También la conferencia de La Haya de derecho internacional privado ha producido proyectos sobre la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional. La Organización de los Estados Americanos (OEA), a través de su Comisión de Derecho Internacional Privado, ha hecho varios estudios sobre aspectos de tipo procedimental, entre los cuales se pueden mencionar los regímenes de recepción de pruebas en el extranjero, poderes para ser utilizados en el extranjero, notificaciones y reconocimiento de laudos arbitrales extranjeros. Finalmente, podríamos mencionar la labor de la Cámara de Comercio Internacional de París, que ha producido importantes documentos sobre los términos de comercio (INCOTERMS) y sobre los usos y reglas uniformes relativos a los créditos documentarios.

Las fuentes del derecho económico internacional colombiano podrían clasificarse en tratados y convenios internacionales, leyes nacionales, usos y costumbres

mercantiles, los contratos tipo, y los principios generales del derecho aceptados en las naciones civilizadas.

1) *Tratados o convenios internacionales*. En materia de tratados internacionales, los hay en los órdenes universal, regional y bilateral. Para que un tratado internacional sea válido, se requiere cumplir con ciertos procedimientos que están establecidos tanto dentro de la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados, como dentro de la Constitución colombiana. No voy a entrar en el detalle de las etapas para la validez de un tratado internacional en Colombia, ya que asumo cierta familiaridad con el tema en virtud de los desarrollos que ha habido en torno al tratado de extradición suscrito con los Estados Unidos, aprobado por la ley 27 de 1980 y luego nuevamente por la ley 68 de 1986. Pero sí quiero mencionar aquí el importante desarrollo producido desde que el doctor ALFONSO LÓPEZ MICHELSEN escribiera una nota en las Lecturas Dominicales de “El Tiempo” en marzo 11 de 1984, titulada “Las Inhibiciones de la Corte frente a los Tratados Públicos”. En aquella ocasión escribía el doctor López que “la Corte Suprema Colombiana ha creído siempre que el Derecho Interno debe ceder ante el Derecho Internacional, y, en consecuencia, está inhibida en todo lo atañedor al juicio de inconstitucionalidad tratándose de leyes que aprueban tratados públicos”.

Esta tesis, que venía desde el año de 1914, cuando la Corte Suprema de Justicia revisó el tratado Urrutia-Thompson, consagraba la teoría del monismo radical o internacionalismo del derecho, con prevalencia sobre la doctrina del dualismo o nacionalismo jurídico, en virtud del cual antes que todo está la soberanía del Estado, y en segundo lugar los compromisos internacionales. VERDROSS nos enseña que el monismo radical supone siempre la prevalencia del derecho internacional sobre el interno; el monismo moderado o estructurado reconoce los conflictos entre el derecho internacional y el derecho interno, advirtiendo que dichos conflictos no tienen carácter definitivo y encuentran su solución en la unidad del sistema jurídico; por último, el dualismo da prevalencia al derecho interno sobre el derecho internacional. Desde aquel importante escrito del doctor López hasta hoy, vemos que la situación ha cambiado, no de una manera sustancial pero sí desde el punto de vista práctico. La evidencia de esta nueva tendencia hacia el llamado “monismo moderado” han sido las últimas sentencias de la Corte (diciembre 12/86 y junio 25/87) relativas al tratado de extradición suscrito con los Estados Unidos, sobre el cual se ejerció el control constitucional de las leyes aprobatorias de tratados en razón de vicios de trámite.

Los tratados internacionales representan compromisos muy importantes de carácter internacional, y podrían considerarse como limitaciones razonables a la soberanía del Estado colombiano para llevar a cabo sus políticas monetaria, de comercio exterior, fiscal, cambiaria, arancelaria y, en algunos casos, sus mismas prácticas legales. Entre los tratados suscritos por Colombia, y que afectan el comercio y las relaciones económicas internacionales, podemos citar el convenio constitutivo del Fondo Monetario Internacional, aprobado por la ley 96 de 1945 y posteriormente modificado por las leyes 2ª de 1969 y 17 de 1977; el convenio constitutivo del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Banco Mundial, aprobado por la ley 76 de 1946; el acuerdo constitutivo del Banco Interamericano de Desarrollo,

mediante las leyes 102 de 1959, 38 de 1971, 8ª de 1972 y 15 de 1977; el tratado constitutivo de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), firmado el 12 de agosto de 1980, y aprobado por Colombia mediante la ley 45 de 1981; el Acuerdo de Integración Subregional o Acuerdo de Cartagena, suscrito en Bogotá el 26 de mayo de 1969, y adoptado por el gobierno de Colombia por medio de la ley 8ª de 1973, tendente este último a buscar el desarrollo equilibrado y armónico, mediante la liberación del intercambio comercial y la programación industrial. Finalmente podríamos mencionar el acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio, conocido como GATT, aprobado por el Congreso colombiano mediante la ley 49 de 1981.

Especial mención merecen las normas andinas, donde en materia de servicios y transferencia de tecnología están las decisiones 85 y 220 de la Comisión, con fuerza vinculante en Colombia.

Adentrándonos en el campo del llamado “derecho comunitario” o de la integración, y acogiendo la tesis monista o internacionalista de la Corte Suprema de Justicia, que data de 1914, podríamos decir que las normas de los tratados públicos legalmente suscritos y aprobados conforme a la legislación interna colombiana constituyen normas supranacionales que poseen una jerarquía superior a las normas internas colombianas. El fundamento jurídico de esa supranacionalidad sería el tratado negociado, aprobado y ratificado por Colombia de acuerdo con las normas tradicionales del derecho de los tratados y de la Constitución colombiana. El consejero JAIME PAREDES TAMAYO, en concepto de la Sala de Consulta y Servicio Civil del Consejo de Estado, de septiembre 6 de 1979, señalaba: “El concepto de supranacionalidad trasciende como una modalidad específica de algunas organizaciones internacionales, dotándolas de competencia para tomar decisiones directamente obligatorias en el territorio de los Estados Miembros. Esta función se ejerce por conducto de los órganos o autoridades comunitarias, a los cuales el Pacto o Acuerdo les haya atribuido aptitud normativa”.

Nuestra Corte Suprema de Justicia, en fallo de febrero 27 de 1975, que desató la demanda de inexecutable de los arts. 2º y 4º de la ley 8ª de 1973, por la cual se aprobó el Acuerdo Subregional Andino, definió la supranacionalidad como la “competencia de un órgano internacional comunitario para tomar decisiones directamente obligatorias en el territorio de los Estados Miembros sin la necesidad de una incorporación en el ordenamiento jurídico nacional”. No obstante lo anterior, el Consejo de Estado, en sentencia de mayo 13 de 1988, sentó una jurisprudencia contraria al tratado constitutivo del Tribunal Andino de Justicia y a la jurisprudencia colombiana, al condicionar la aplicación del derecho comunitario a su incorporación al derecho nacional. Pero en sentencia N° 93 de septiembre 1 de 1988, la Corte reiteró la preeminencia y vigencia inmediata del derecho comunitario (exp. N° 1772).

2) *Leyes nacionales*. Las transacciones económicas internacionales casi nunca se realizan sin intervención de los Estados, los cuales expiden normas jurídicas de manera independiente y autónoma, en la mayoría de los casos. En palabras de ROBERTO SALAZAR (1987), “en el campo del derecho nacional no puede desconocerse la soberanía del Estado para establecer, dentro de preceptos intervencionistas, políticas restrictivas que con criterios nacionalistas defienden el interés público”.

En lo relativo al derecho interno colombiano, la legislación económica internacional por excelencia es el famoso Estatuto Cambiario o decreto 444 de 1967. Con base en este es posible desarrollar e implantar, por ejemplo, programas de transformación de deuda externa conocidos dentro del medio internacional como “debt swaps”. Obviamente, tal decreto marco ha sido modificado y reglamentado a través de los años en algunos aspectos, entre los cuales podríamos mencionar en materia de comercio exterior, la ley 48 de 1983, o ley marco de comercio exterior y sus decretos reglamentarios; en materia de inversiones extranjeras, la ley 55 de 1975 y el decreto reglamentario 1265 de 1987; y en materia de crédito público externo, el decreto 222 de 1983. Otras normas internas que se aplican con frecuencia en aspectos internacionales son las del Código de Comercio, y en materia aduanera la ley 6ª de 1971 y el decreto 2666 de 1984 o Código de Aduanas.

Enfocada desde el punto de vista de los otros Estados, la legislación extranjera juega también un papel importante en la regulación internacional. Así, por ejemplo, podríamos mencionar la ley de comercio y la competitividad de 1988 que fortaleció las leyes estadinenses “antidumping” y de derechos compensatorios. Otros ejemplos, también de los Estados Unidos, son las leyes antimonopolios, que tienen aplicación extraterritorial y los controles norteamericanos a las exportaciones.

3) *Usos y costumbres mercantiles.* Los usos y costumbres de los comerciantes, bien sean nacionales o internacionales que cumplan con los requisitos de los arts. 3º, 7º y 9º del Código de Comercio, son fuente de derecho económico internacional colombiano. En tal sentido podríamos mencionar los términos de comercio (INCOTERMS) y los usos y reglas uniformes relativos a los créditos documentarios, elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional de París. Dichas codificaciones de usos mercantiles, en la medida en que no contrarían la ley, y son públicos, uniformes y reiterados, alcanzan la categoría de fuentes en el derecho colombiano.

4) *Contratos tipo.* En las industrias modernas, diversos factores de orden económico, jurídico y administrativo han provocado el uso generalizado de los contratos *standard*. Desde el punto de vista jurídico, los contratos tipo regulan las transacciones internacionales de una manera detallada, llenando de este modo los vacíos del ordenamiento jurídico.

Los contratos tipo, entendidos como acuerdos de voluntades que regulan aspectos no desarrollados por la legislación de los Estados, se constituyen en importantes fuentes del derecho económico internacional. Basta citar los contratos de empréstito que por lo general redactan los bancos prestamistas, o el caso de las operaciones de compraventa internacional, en el cual frecuentemente se utilizan contratos *standard* o tipo, o los llamados “Contratos de Licencia”, contentivos de cláusulas que regulan las relaciones jurídicas derivadas de la transferencia tecnológica.

5) *Principios generales del derecho.* Desde la época de HUGO GROTIUS (1625), cuando se estructuró modernamente el derecho internacional público con base en las ideas de ARISTÓTELES y SANTO TOMÁS, vienen aplicándose unos principios que modernamente se conocen con el nombre de “Principios Generales del Derecho Reconocidos por las Naciones Civilizadas”. Como ejemplos de estos principios podríamos mencionar el respeto por los bienes ajenos, la reparación de los daños

causados por culpa propia, el del fraude a la ley, el de que nadie pueda alegar su propia torpeza, el de la buena fe, el del enriquecimiento sin justa causa, el de que los pactos son para cumplirse o *pacta sunt servanda*, y, finalmente, su excepción, el de *rebus sic stantibus*. Dichos principios son de aplicación casi universal y están consagrados de una u otra forma en los distintos sistemas legales.

B) *Exigibilidad y resolución de conflictos*

A pesar de que el derecho internacional público, como bien lo recuerda el profesor WILLIAM BISHOP, no es un derecho coactivo, sino más bien un derecho de acuerdo, cooperación y coordinación, una de las grandes críticas que se le hacen a este, es la de que no existen los mecanismos de alcance internacional para hacer cumplir las normas jurídicas internacionales. En el caso del derecho económico internacional, la existencia de tribunales regionales especializados, el gran desarrollo del arbitraje internacional como método de solución de controversias, y el papel de algunos tribunales en el plano nacional, garantizan la existencia y efectividad de lo que yo he denominado en este escrito el “derecho económico internacional”.

1) *Tribunales regionales*. En efecto, existe en el marco regional lo que se conoce como el Tribunal Andino de Justicia, el cual fue aprobado por Colombia mediante la ley 17 de 1980. Las decisiones del Tribunal Andino de Justicia obligan a los Estados miembros del Pacto Andino, a pesar de que hasta la fecha este no ha sido utilizado en todo su alcance. Podemos citar en este aspecto las decisiones del Tribunal Andino de Justicia en los procesos 1-N-86 y 2-N-86, en los cuales la República de Colombia demandó la nulidad de ciertos artículos de las resoluciones 252 y 253 de la Junta del Acuerdo. También podría mencionarse la sentencia de interpretación prejudicial que solicitó al Tribunal Andino la Corte Suprema colombiana para que interpretara los arts. 56, 58, 76, 77 y 84 de la decisión 85².

2) *Arbitramento internacional*. Asimismo el arbitramento internacional ha tomado cierto impulso recientemente, a pesar de que los países en vía de desarrollo, tienen su reserva sobre tal procedimiento de solución de conflictos. Tradicionalmente se le ha considerado como una derogación de la soberanía, y dentro de ese contexto, la Corte Suprema de Justicia (sentencia de 26 de agosto de 1976) señaló, que la cláusula compromisoria en los contratos de empréstito celebrados con entidades extranjeras privadas solo podía referirse a un arbitramento de tipo nacional, a menos que mediante un tratado internacional se pudiera establecer la competencia de un juez extranjero o de un tribunal de arbitramento internacional.

Tal sentencia, que declaró inexecutable la expresión “internacional” del art. 115 del decreto 150 de 1976, norma posteriormente introducida en el art. 239 del decreto 222 de 1983 (recientemente declarado constitucional por la Corte Suprema de Justicia), fue estudiada en un artículo de JOSÉ JOAQUÍN CAICEDO denominado “La cláusula compromisoria en los contratos de empréstito externo”, publicado en la revista *Derecho Mercantil* (1979). Allí se analizaban los alcances de la decisión

² Véase C. S. de J. Sentencia N° 93, de septiembre 1° de 1988, expediente 1772.

y los diversos tratados internacionales sobre arbitraje comercial internacional, buscando en el arbitraje internacional una solución al *impasse* jurídico que generaba dicha decisión.

Hoy en día, con la declaratoria de exequibilidad del art. 239 del decreto 222 de 1983, la expedición de la ley 37 de 1979, que aprobó la Convención sobre el reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, firmada en Nueva York el 10 de julio de 1958, y con la expedición de la ley 44 de 1986, por medio de la cual se aprobó la convención interamericana sobre arbitraje comercial internacional, firmada en Panamá el 30 de enero de 1975, el país ha entrado en una etapa importante y valiosa de su desarrollo jurídico internacional, que da las herramientas necesarias para que las controversias económicas internacionales puedan ser resueltas por tribunales de arbitramento internacionales. Desafortunadamente, la Corte Suprema de Justicia, con fundamento en los mismos argumentos con los cuales declaró inconstitucional el famoso tratado de extradición con los Estados Unidos, declaró inexecutable la ley 37 de 1979.

3) *Cortes colombianas*. Finalmente, en Colombia es importante mencionar la labor que cumplen sus autoridades jurisdiccionales. Recientemente el Banco de la República publicó, en seis tomos, *20 años de jurisprudencia en materia de cambios internacionales y comercio exterior*. Otro ejemplo es el de la Corte Suprema de Justicia, que recientemente asumió la competencia en materia de constitucionalidad de las leyes aprobatorias de tratados públicos, al menos en cuanto a su forma, y también su importante función al desatar las acciones públicas en contra de determinadas normas del ordenamiento jurídico internacional colombiano. En relación con este último es ilustrativo citar la ya mencionada sentencia número 98 de octubre 30 de 1986 —ponencia del doctor HERNANDO GÓMEZ OTÁLORA—, mediante la cual se declaró constitucional el art. 239 del decreto 222 de 1983, que permite el pacto de ley y jurisdicción extranjera en el caso de los contratos de empréstito externo para ser ejecutados en el exterior. Asimismo, podríamos mencionar el papel que cumplen las autoridades judiciales colombianas en materia de *exequatur*. Podríamos citar la sentencia del Consejo de Estado, de fecha 17 de noviembre de 1978, que en materia de acciones al portador dio prevalencia al art. 45 de la decisión 24 del Pacto Andino, sobre el art. 377 del Código de Comercio.

Finalmente, podríamos mencionar el concepto de la Sala de Consulta y Servicio Civil del Consejo de Estado (julio 8 de 1987, radicación N.º 121), que reconoció que los pactos en los convenios suscritos con organismos multilaterales se pueden desligar, en forma total o parcial, de las normas colombianas sobre licitaciones y protección a la industria nacional, siempre y cuando se realicen en desarrollo del correspondiente Convenio Constitutivo.

2. CONCLUSIÓN

Al existir fuentes de este nuevo derecho y al ser aplicadas por tribunales que emiten decisiones con obligatoriedad internacional, con el poder de coacción de los Estados nacionales, pensamos que sí existe un conjunto de instituciones y de preceptos que ordenan las transacciones internacionales de bienes, servicios y capitales. Esta

disciplina se nutre del derecho tradicional con elementos de derecho internacional público, derecho internacional privado, derecho interno y costumbre mercantil internacional. Es, pues, un enfoque multidisciplinario, que requiere de la aplicación de las distintas ramas del derecho.

En este orden de ideas, podríamos hablar de la “internacionalización del derecho mercantil” que expone NARVÁEZ GARCÍA (1983), o de la “unificación internacional del derecho comercial” de que trata el profesor PINZÓN (1985), o de un “derecho del comercio internacional” que nos describe el peruano MCLEAN (1982), o de la “internacionalización del derecho comercial” de que nos habla CAICEDO PERDOMO (1983). En mi opinión es un derecho que existe, que está ahí, que deben integrar y aplicar todos los días, quienes de alguna manera solucionan problemas jurídicos derivados de las operaciones internacionales.

3. EL ABOGADO INTERNACIONAL

Resulta conveniente analizar cómo se definiría y qué aptitudes debería tener un abogado internacional, y cuáles son las implicaciones éticas que debe afrontar dicho profesional en este nuevo aspecto de la internacionalización del derecho.

¿Cómo podríamos definir a un abogado internacional? Un abogado internacional es una persona que sabe, por ejemplo, que los abogados norteamericanos antes de buscar un texto legislativo investigan los casos similares ya decididos por los jueces; que son personas que ponen más énfasis en los hechos que nosotros; que son bastante creativos; que sus contratos son bastante técnicos y complejos y que solo ellos los pueden entender, ya que constituyen la historia de sus casos perdidos; que son pragmáticos y concretos, y que encuentran que nosotros somos conceptuales, lógicos y formalistas; que entienden el significado y las interpretaciones de los principios, de acuerdo con las circunstancias, y que consideran que estos no son inmutables como muchas veces creemos nosotros; que para ellos el derecho no es un sistema sencillo, completo y coherente, sino que es un conjunto de compartimientos estancos, de materias diversas, donde no existe una línea divisoria teórica, sino que las normas se moldean de acuerdo con las circunstancias.

¿Qué aptitudes debe tener un abogado internacional? Pienso que un abogado internacional fundamentalmente debe ser un intermediario y un comparativista; una persona con capacidad de síntesis, de integrar los conocimientos jurídicos en diversas áreas y de vislumbrar los efectos jurídicos de las actividades internacionales en diferentes jurisdicciones territoriales. Para ello se requieren aptitudes tales como un buen conocimiento y entendimiento de diferentes ramas del derecho, tanto colombiano como extranjero, dominio de otro idioma, fundamentalmente uno comúnmente utilizado en el comercio internacional; igualmente se requiere una aptitud universal para entender personas formadas en otras culturas, una sensibilidad especial para entender cómo piensan los demás y dónde radican las diferencias; y, por último, una habilidad singular para negociar, asesorar y redactar documentos jurídicos en, al menos, dos idiomas. Además, como todo abogado, requiere de buen criterio y sentido común, de tacto y diplomacia, así como capacidad de traducir complicados problemas legales en lenguaje sencillo que esté al alcance de quienes toman las decisiones. En suma, creo que un abogado internacional debe ser un buen generalista, que conozca muy bien los efectos internacionales de las cuestiones que se le planteen, así al momento del estudio detallado haya que referirse a un especialista en la materia.

Pero ¿en qué queda todo esto, frente a los problemas éticos que se le plantean al abogado internacional? ¿Cómo debe comportarse un abogado de una compañía multinacional, cuando los intereses de dicha compañía no son compatibles con los intereses del país donde ésta opera? ¿Cuál la obligación moral del abogado de una compañía que sobrefactura sus importaciones a fin de trasferir ilegalmente divisas al exterior? ¿Cómo actuar cuando los intereses de la industria nacional no son protegidos adecuadamente en una licitación pública internacional? Todas estas y muchas otras son preguntas difíciles de contestar, cuya respuesta dependerá de los valores de cada persona en un momento histórico determinado. Es imposible formular respuestas definitivas en materia de ética. Pero sí es posible formular interrogantes que tengan implicaciones éticas. Y esa es, en mi opinión, una de las virtudes importantes, si no la más importante, de un abogado internacional.

Comparto la creencia de que la vida siempre trae los mismos problemas, independientemente de que estemos bajo un sistema jurídico continental, socialista, o anglosajón. El problema sigue siendo el mismo, la realidad es la misma, aunque su percepción sea diferente. A veces esta realidad se internacionaliza, a través de los grandes adelantos en telecomunicaciones, como el telefax, el télex, el correo electrónico y los nuevos sistemas de comunicación telefónica con imagen. Esa realidad emergente de los adelantos tecnológicos, y la internacionalización de las transacciones, producirá un impacto muy importante en la misión y principalmente en la formación de abogados internacionales. Tal vez la ventaja comparativa que pudieran explorar las facultades de derecho en Colombia podría ser la formación de abogados con capacidad de desenvolverse en un medio cada día más internacionalizado.

Asegurarse es *bueno* en todo momento

Con los ramos de seguros
que usted necesita
y la atención humana,
experta y técnica,



Seguros

tequendama s.a.

Carrera 7 No. 26-20 Pisos 5, 6, 7 y 10. Conmutador: 2858200 - Fax 2854221

BOGOTÁ. Sucursal Carrera 10A No. 67-58 Teléfonos: 2121628 - 2556614 - 2484217

CALI. Ed. Seguros Bolívar Carrera 4 No. 12-41 Piso 12 Teléfonos: 822014 - 804741 - 822141

MEDELLÍN. Ed. Seguros Tequendama, S.A. Carrera 49 No. 52-61 Piso 3 Teléfonos: 2311388 - 2517654 - 2517817

BUCARAMANGA. Ed. Banco Comercial Antioqueño Piso 11 Teléfonos: 21754 - 22003 - 25210

