

---

# INFOESTRATEGIA

---

Boletín legal

No. 4, Julio de 2007

Newsletter

---

CRA.11 No.84-42, Int.9

PBX: (57-1) 5300936

Tels: (57-1) 2369561/

5310652 / 5300936

Fax: (571) 5300958



Bogotá D.C. - Colombia

## MEMBRESIAS / MEMBERSHIPS

INTA – International Trademark Association

ASIPI – Asociación Interamericana de la Propiedad Industrial

ACPI – Asociación Colombiana de la Propiedad Intelectual

IDLO – International Development Law Organization

CECOLDA – Centro Colombiano del Derecho de Autor

EALAP – Effective Alliance Against Piracy

IACC – International Anticounterfeiting Coalition

---

### Colombia impone nuevamente restricciones a las importaciones desde Panamá

### Once Again, Colombia Imposes Restrictions to Imports From Panamá

La dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia – DIAN - mediante la Resolución No. 7373 del 22 de Junio de 2007, impuso nuevamente restricciones a las mercancías de los sectores de confecciones, textiles y calzado que provengan de la Zona Libre de Colon en Panamá. Dichos artículos solo podrán ingresar por las aduanas de Barranquilla y Bogotá. Los demás productos podrán ingresar por los puntos aduaneros autorizados por la DIAN en el país.

Esta decisión tiene como objetivo fortalecer y agilizar los controles aduaneros, debido a que la DIAN ha encontrado según las cifras consolidadas de los reportes, que en un 60 por ciento de los casos existen inconsistencias e indebidos manejos por parte de los importadores de las mercancías que van a comprar a esa Zona Libre, dejando ver que existen diferentes modalidades de contrabando por parte de los importadores de dichos productos que afectan de manera directa a estos sectores de la economía nacional. La medida entro en vigencia el 1º de julio y se mantendrá hasta el 31 de diciembre de 2007.

The Tax and Customs Administration of Colombia (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia – DIAN -), through Resolution No. 7373 of June 22, 2007, once again restricted incoming merchandise from the clothing, textile and shoe industries through the Free Zone of Colón in Panamá. These articles will only be allowed to enter the country through the customs offices in Barranquilla and Bogotá. All other products may be brought through any of the customs offices authorized by the DIAN in the country.

The purpose of this decision is to strengthen customs controls and make them more agile, given that the DIAN has found that 60 percent of the cases present inconsistencies and improper management on the part of the importers of the merchandise bought at the aforementioned Free Zone, according to the data presented in the consolidated reports. This shows that there are different modalities of contraband on the part of the importers of said products which directly affect these sectors of national economy. The measure is effective since July 1 and will be in force until December 31, 2007.

---

# INFOESTRATEGIA

---

Boletín legal

No. 4, Julio de 2007

Newsletter

---

Estas restricciones ya las había aplicado el año anterior la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN -, a lo cual Panamá advirtió que demandaría ante la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El gobierno de panameño, a través del Ministerio de Comercio e Industrias (MICI) anunció el 27 de junio de 2007 que llevará a Colombia ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), por imponer medidas al comercio bilateral que considera violan los principios de Trato Nacional y Nación más Favorecida.

These restrictions had already been applied last year by the DIAN, to which Panamá responded it would file suit before the World Trade Organization (WTO).

The government of Panama, through its Ministry of Commerce and Industry (MICI) announced on June 27, 2007 that they would take the case before the World Trade Organization, arguing that Colombia imposed measures on bilateral trade which they consider violate the principles of National Treatment and Most Favored Country.

---

# INFOESTRATEGIA

---

Boletín legal

No. 4, Julio de 2007

Newsletter

---

## Improcedencia de la Suspensión Provisional de las Resoluciones de la SIC por Ausencia de Interpretación Prejudicial del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina

## Illegality of the Provisional Suspension of the Resolutions Issued By the Superintendence of Industry and Commerce on Account of the Absence of Pre - Judicial Interpretation From the Tribunal of Justice of the Andean Community

La Sección Primera del Consejo de Estado en auto del 22 de marzo de 2007, con ponencia del Consejero Gabriel Eduardo Mendoza Martelo, negó el recurso interpuesto por la demandante, Pfizer Products Inc., contra el auto que denegó la solicitud de suspensión provisional de la Resolución número 15.594 del 30 de mayo de 2003, **“Por la cual se otorga un registro de diseño industrial”**, expedida por la Jefe de la División de Nuevas Creaciones de la Superintendencia de Industria y Comercio.

Pfizer Products Inc., sociedad demandante, solicitó la declaratoria de nulidad de la mencionada Resolución, previa suspensión provisional, por considerar que viola los artículos 115 y 124 de la Decisión 486 de la Comisión de la Comunidad Andina, porque según ella, el registro para el diseño industrial denominado Tabla Farmacéutica concedido a favor de Lafrancol S.A., carece de la novedad exigida para su obtención con fundamento en las normas citadas, pues es una figura tridimensional sustancialmente idéntica a la pastilla del producto VIAGRA, que es comercializada por Pfizer Products Inc. desde 1998, el cual a la fecha de la expedición de la Resolución demandada, se encontraba protegido como diseño industrial y como marca tridimensional en varios países, entre ellos Colombia.

The First Section of the State Council, in its act of March 22, 2007, proposed by Counsel Gabriel Eduardo Mendoza Martelo, denied the appeal presented by the plaintiff, Pfizer Products Inc., against the sentence which overruled the request of provisional suspension of Resolution No. 15.594 dated May 30, 2003, **“By which a register of industrial design is granted,”** issued by the Chief of the Division of New Creations from the Superintendence of Industry and Commerce.

Pfizer Products Inc., plaintiff, requested that the aforementioned resolution be declared null, following provisional suspension, considering that it violates articles 115 and 124 of Decision 486 issued by the Commission of the Andean Community, arguing that the register for the industrial design denominated “Pharmaceutical Table,” granted to Lafrancol S.A., lacks the novelty required for its obtainment based on the quoted regulations, given that it is a tri-dimensional figure substantially identical to the pill of the product known as VIAGRA, which is commercialized by Pfizer Products Inc. since 1998, and which at the time of issuance of the Resolution being sued was protected as industrial design and as tri-dimensional brand in several countries, among them Colombia.

---

# INFOESTRATEGIA

---

Boletín legal

No. 4, Julio de 2007

Newsletter

---

Para el Consejo de Estado la suspensión provisional de la Resolución de la Superintendencia de Industria y Comercio No. 15.594 del 30 de mayo de 2003, no es procedente, toda vez que no es suficiente hacer una simple confrontación de las normas implicadas con la resolución, como lo plantea la demandante, sino que además previamente el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina debe fijar el alcance de las normas comunitarias que debe aplicar el Juzgador. Lo anterior, conforme lo establece el artículo 33 de la Ley 457 de 1998, por medio de la cual se aprueba el “Protocolo Modificadorio del Acuerdo de Cartagena”, pues en los procesos en los cuales deba aplicarse alguna de las normas que conforman el ordenamiento jurídico del Acuerdo de Cartagena, cuya sentencia no fuere susceptible de recursos en el derecho interno (como sería este caso), debe solicitarse la interpretación prejudicial al Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina previamente a la decisión, para que dicho Tribunal se pronuncie sobre el alcance de las normas comunitarias involucradas, siendo para el juez nacional obligatorio acoger el criterio que adopte sobre el particular el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina. Por lo anterior, para el Consejo de Estado es válido considerar que debe tenerse en cuenta la interpretación prejudicial del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina cuando se trate de la medida de suspensión provisional de la norma acusada, pues tal medida en la práctica constituye un fallo anticipado ante la manifiesta infracción de las normas, en este caso comunitarias, que advierte el juzgador al momento de admitir la demanda.

For the State Council, the provisional suspension of the Resolution issued by the Superintendence of Industry and Commerce No. 15.594 of May 30, 2003, does not proceed, since it is not enough to simply confront the regulations implied in the Resolution, as the plaintiff states, but it is also necessary that the Tribunal of Justice of the Andean Community previously determines the scope of the community regulations to be applied by the Judge. This is established in article 33 of Law 457 of 1998, by means of which the “Protocol to Modify the Cartagena Agreement” was approved, given that in any processes in which any of the rules that integrate the juridical ordainment of the Cartagena Agreement must be enforced, whose sentence were not susceptible of appeals in internal law (as could be the case), pre-judicial interpretation must be requested to the Tribunal of Justice from the Andean Community prior to making the decision, in order for this Tribunal to determine the reach of the rules involved. Therefore, it is obligatory for the national judge to abide by the criteria adopted by the Tribunal of Justice of the Andean Community on the matter. Consequently, according to the State Council it is valid to consider the pre-judicial interpretation from the Tribunal of Justice of the Andean Community regarding the measure of provisional suspension of the regulation under accusation, given that in practice such measure constitutes an anticipated sentence facing the evident infringement of the rules, in this case community regulations which the Judge is aware of at the time of admitting the claim.

---

# INFOESTRATEGIA

---

Boletín legal

No. 4 Julio de 2007

Newsletter

---

Como la etapa inicial del proceso no es la adecuada para solicitar dicha interpretación prejudicial, ya que a la misma se debe acompañar no solo la demanda sino su contestación, forzoso es concluir que en esta clase de procesos *“siempre que esté de por medio la violación de normas comunitarias, no es viable jurídicamente acometer el estudio de la suspensión provisional, pues el mismo exige la interpretación prejudicial por parte del Tribunal Andino de Justicia”*.

Given that the initial stage of the process is not adequate to request the aforementioned pre-judicial interpretation, since it must be attached not only to the claim but also to its response, it is inevitable to conclude that in this type of processes *“as long as a violation of community regulations takes place, it is not legally viable to begin the study of the provisional suspension, since the study itself requires the pre-judicial interpretation by the Andean Tribunal of Justice.”*

---

# INFOESTRATEGIA

---

Boletín legal

No. 4, Julio de 2007

Newsletter

---

## Corte Constitucional Declara la Constitucionalidad del Convenio de Inversión con España

Recientemente la Corte Constitucional dictaminó la constitucionalidad del Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Colombia y España, este convenio fue primero objeto de estudio y aprobación por parte del Congreso de la República de Colombia, antes de ser tramitado por este máximo órgano en lo constitucional. Para que dicho tratado entre en vigor, se necesitará que el gobierno nacional lo ratifique por medio de una nota diplomática suscrita por el canciller de la República, dentro de los dos meses siguientes, teniendo en cuenta que España ya notificó al gobierno de Colombia del cumplimiento y agotamiento de todos los procedimientos internos para la ratificación del Acuerdo en ese país.

Este convenio, sin duda alguna incentivará la generación de nuevas inversiones comerciales entre ambos países, demostrándose con ello que Colombia tiene gran interés en señalar a los inversionistas extranjeros que estamos aplicando modelos internacionales para la protección de las inversiones y que las inversiones extranjeras en Colombia gozan de la protección del gobierno nacional.

En la actualidad, están programadas negociaciones para firmar este tipo de acuerdos con el Reino Unido y China, teniéndose igualmente previsto que la negociación del Tratado de Libre Comercio con Canadá, próxima a iniciarse, contemple un capítulo sobre inversión .

## Constitutional Court Declares the Agreement of Investment With Spain Constitutional

The Constitutional Court recently stated the constitutionality of the Agreement on Reciprocal Promotion and Protection of Investment signed by Colombia and Spain. This agreement was first subject of study and approval by the Congress of the Republic of Colombia before being analyzed by this high corporation regarding its constitutionality. In order for this treaty to come in force, it needs to be ratified by the National Government by means of a Diplomatic Note subscribed by the Minister of Foreign Affairs of the Republic within the following two months, considering that Spain has already notified the Colombian government of the compliance and fulfillment of all internal procedures leading to ratify the agreement in their country.

This agreement will doubtlessly encourage the generation of new commercial investment between both countries, thus proving that Colombia has a great interest in showing foreign investors that we are applying international models to protect investment and that foreign investment in Colombia is being protected by the National Government.

Currently negotiations have been programmed to sign this kind of agreements with the United Kingdom and China; similarly, it has been considered that the negotiation of a Free Trade Agreement with Canada, soon to be initiated, contemplates a chapter on investment.

---

# INFOESTRATEGIA

---

Boletín legal

No. 4, Julio de 2007

Newsletter

---

## La Distribución de Bienes y Servicios: Un Asunto que Requiere Algo Mas que la Experiencia en el Mercado

La práctica en el campo de los procesos ordinarios permite encontrar reiteradamente que muchos de los conflictos obedecen a la mala o inexistente asesoría al momento de la negociación y contratación entre las partes, especialmente en la contratación de las redes de comercialización de productos o servicios. La escogencia de las figuras contractuales correctas, la redacción de cláusulas que recojan lo acordado por las partes, el desarrollo del contrato ajustado a lo que las partes quieren y a lo que el negocio exige, así como el adecuado manejo de la terminación de los contratos, son puntos críticos que hacen que los contratos de distribución se alejen de su verdadera finalidad, como lo es la de lograr relaciones de utilidad mutua entre las partes, apartándose de su territorio natural como son los mercados, desplazando de esta manera las relaciones con los distribuidores a los despachos judiciales. Teniendo en cuenta que la Agencia Comercial es una forma de contrato de distribución que genera costos para el fabricante o prestador del servicio, como consecuencia de la indemnización por la apertura o conservación del mercado para el empresario, no puede perderse de vista lo que a grandes rasgos la Corte Suprema de Justicia ha interpretado respecto del mismo. En la Agencia Comercial el agente adquiere la obligación de promover o explotar los negocios del agenciado (productor o prestador del servicio),

## Distribution of Goods and Services: An Issue That Demands More Than Just Experience In The Market

Practice in the field of ordinary procedures repeatedly reveals that many of the conflicts are caused by poor or nonexistent consultation at the time of negotiation and contracting between the parts, especially regarding the establishment of networks for commercializing goods or services. Selecting the appropriate contractual figures, the redaction of clauses that duly put together the agreement of the parts, the development of a contract adjusted to the desires of the parties as well as to the demands of their business, together with the adequate management of the termination of the contracts are all critical issues which may turn distribution contracts away from their true aim, which is achieving relationships of mutual profit between the parties, causing them to take distance from their natural field (markets) and taking distributor relations to courts of law. Considering that the Commercial Agency is a form of distribution contract which generates costs for the manufacturer or service provider as a consequence of the indemnity caused by the opening or conservation of the market for the business owner, the general interpretation of the Supreme Court of Justice on this matter cannot be overlooked. Through the commercial agency contract, the agent acquires the obligation of promoting or exploiting the business of the represented party (producer or service provider)

---

# INFOESTRATEGIA

---

Boletín legal

No. 4, Julio de 2007

Newsletter

---

en una zona geográfica preestablecida, lo cual presupone un trabajo de intermediación entre el agente y los consumidores, enderezado a crear, aumentar o mantener la clientela de y para el empresario agenciado. Aclara la Corte que el agente puede además estar o no facultado para “*relacionar al empresario con clientes o consumidores de sus productos, sino inclusive para actuar como su representante, como fabricante o como distribuidor, pero en uno y otro evento, estas actividades del agente tienen que estar inequívocamente acompañadas de la actividad esencial consistente en la promoción o explotación de los negocios del empresario*”. En reciente Jurisprudencia, la Corte Suprema de Justicia reiteró que la Agencia Comercial puede coexistir o concurrir con otras formas de distribución (como el suministro para distribución), pero sin confundirse con tales contratos, para ello se requiere que la demostración de los contratos que coexisten sea inequívoca.

Lo anterior implica que si el fabricante o prestador del servicio pretende contratar a un distribuidor de sus bienes o servicios, deba necesariamente preguntarse si las ventas que el distribuidor realice las hace como un enlace entre el cliente o consumidor y el empresario, o si el distribuidor realiza la venta para sí. De la anterior pregunta se puede llegar a deducir si efectivamente la clientela le pertenece al fabricante o prestador del servicio, o al distribuidor.

A título de ejemplos, tenemos lo siguiente: (i) Si un distribuidor de celulares realiza ventas a usuarios de telefonía celular; estas ventas serían para el operador, pues una vez perfeccionadas dichas transacciones, los clientes quedan vinculados directamente con el operador celular y no con el distribuidor, por lo que estaríamos enfrentados a una Agencia Mercantil, de acuerdo a lo afirmado por la Corte Suprema de Justicia en reiterada jurisprudencia.

in a pre-established geographical zone, which presupposes a process of intermediation between the agent and end consumers, addressed to the creation, increase, or maintenance of the clients of and for the represented party. The Court clarifies that the agent may additionally be or not capable to “[not only] relate the business owner with clients or consumers of its products, but also to even act as its representative, as manufacturer or as distributor, but in either event, these activities of the agent must be unequivocally accompanied by the essential activity, consisting of the promotion or exploitation of the business of the represented business owner.”

In a recent jurisprudence, the Supreme Court reiterated that the Commercial Agency may coexist or concur with other forms of distribution (such as distribution supplies), but in order not to be confused with any such contracts, it is necessary that the proof of the coexisting contracts be unequivocal.

This implies that if the manufacturer or provider of the service intends to contract a distributor of its goods or services it must necessarily consider if the sales made by the distributor will be understood as a *liaison* between the client or consumer and the business owner, or if the distributor carries out the sale for himself. Based on this question it is possible to determine if the customers effectively belong to the manufacturer or service provider, or to its distributor.

As an example, we may consider the following: (i) If a cellular-phone retailer sells to users of mobile telephone services, such sales would belong to the operator, since the clients are linked directly to the cellular operator once the transactions have been perfected and not to the distributor. In this case we would be facing a Mercantile Agency, according to what has been stated by the Supreme Court of Justice in reiterated jurisprudence.

---

# INFOESTRATEGIA

---

Boletín legal

No. 4, Julio de 2007

Newsletter

---

(ii) En el caso de un concesionario de vehículos que compra los carros a su proveedor para luego venderlos a los consumidores finales, el distribuidor no sería agente, pues no actúa como enlace entre el cliente y el fabricante, sino que las ventas son para sí y en tal caso actúa como verdadero prestador del servicio o productor del bien, siendo por lo tanto, suya la clientela.

No obstante, debe aclararse que sólo con asesoría legal calificada se puede llegar a detectar la presencia de una Agencia Mercantil, la cual genera derechos y obligaciones económicas adicionales a la generalidad de los contratos de distribución, en especial para el agenciado, como es el pago de la cesantía mercantil a su terminación, la cual equivale a 1/12 del promedio de la comisión recibida en los 3 últimos años multiplicado por cada año de vigencia del contrato.

La duda respecto del contrato adecuado, puede hacer que una relación comercial implique costos adicionales, que pasarían de un asesor legal en contratos, a un asesor en litigios.

---

#### **Nota Editorial:**

*La presente es una publicación periódica de Estrategia Jurídica Ltda., y está destinada solamente a servir como medio de información general respecto de los diferentes temas de actualidad a nivel legislativo y jurisprudencial.*

*Los criterios interpretativos acogidos por la publicación pueden diferir de aquellos utilizados por las autoridades correspondientes, por lo que los contenidos, artículos, comentarios o sugerencias aquí publicadas, no constituyen asesoramiento legal y no comprometen la responsabilidad de Estrategia Jurídica Ltda.*

*Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, copiada, transformada o transmitida por ningún medio, electrónico, mecánico o de cualquier otro tipo, conocido o por conocer, sin que medie el permiso expreso y por escrito del titular de los derechos respectivos.*

Todos los Derechos Reservados © 2007 Estrategia Jurídica Ltda.

(ii) In the case of a vehicle retailer, who purchases cars to its provider in order to sell them afterwards to end consumers, the distributor would not be considered as an agent, since it does not act as a *liaison* between the client and the manufacturer: its sales belong to himself and in such case it acts as the real provider of the service or manufacturer of the product, consequently retaining the clients as his own.

However, it must be made clear that only through qualified legal consultation it is possible to detect the presence of a Mercantile Agency which generates rights and economic obligations additional to the generalities of distribution contracts, especially for the represented party, such as the payment of mercantile severance upon termination, which is equivalent to 1/12 of the average of the commission received in the last 3 years multiplied by every year of validity of the contract.

Uncertainty regarding the adequacy of a contract may imply additional costs to a commercial relationship, causing it to turn from a legal consultant in contracts to a counsel in litigations.

---

#### **Editor's Note:**

*This is a periodical publication of Estrategia Jurídica Ltda., solely intended to provide general information concerning various legislative and case-law issues.*

*The interpretative views expressed in this publication may differ from those of the appropriate authorities. Accordingly, any contents, articles, comments or suggestions published herein do not constitute any legal advice whatsoever and Estrategia Jurídica Ltda. hereby disclaims any liability therefor.*

*No portion of this publication may be reproduced, copied, transformed or transmitted in any form or by any means, whether electronic, mechanical, or otherwise, whether now or hereafter known, without express written consent of the owner of the rights concerned.*

All rights reserved © 2007 Estrategia Jurídica Ltda.