

Apoyo Jurídico a Medtronic Colombia S.A en el Área Legal de su Región CELA

Silvia Juliana Nigrinis Uribe

Proyecto de grado para optar por el título de abogada

Diretora

Laura Jácome de Pinzón

Abogada y docente cátedra

Tutora

Maria Antonia Toro Vásquez

Abogada y Senior Legal Manager de la región CELA en Medtronic Colombia S.A

Universidad Industrial de Santander

Facultad de Ciencias Humanas

Escuela de Derecho

Bucaramanga

2022

Dedicatoria

A Myriam, mi madre, por ser un apoyo incondicional, ejemplo excepcional y hacer esto posible.

A Beatriz, mi abuela, a quién recuerdo con cariño y dedico este triunfo.

A Dios, por construir suficientes puentes sobre los obstáculos del camino.

A Roni, por su cariño incondicional y por alegrar mis días,

hoy la meta la alcanzamos juntos.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
Introducción.....	10
1. Planteamiento del Problema.	11
2. Objetivos.....	12
2.1 Objetivo General	12
2.2 Objetivos Específicos	12
3. Metodología.....	12
3.1 Información sobre la empresa:	13
3.1.1 Descripción de la empresa.	13
4. Marco de Referencia.....	15
4.1 Marco de Antecedentes	15
4.1.1 Actividad Contractual.....	15
4.1.2 Protección de datos personales	18
4.2 Marco Teórico	20
4.2.1 Actividad contractual.....	20
4.2.2 Protección de datos personales	21
4.3 Marco Conceptual:	23
5. Cronograma	28
6. Informes de Práctica	29
6.1 Primer informe de la práctica jurídico empresarial	29

6.1.1 Introducción.....	29
6.1.2 Desarrollo del primer objetivo específico: Revisar y elaborar contratos comerciales para Medtronic Colombia S.A. con sus clientes y proveedores	30
6.2 Segundo Informe de la Práctica Jurídico Empresarial.....	39
6.2.1 Desarrollo del segundo objetivo: “Realizar acercamientos con el área legal de clientes y proveedores para la negociación cláusulas contractuales”	39
6.3 Tercer Informe de la Práctica Jurídico Empresarial	43
6.3.1 Desarrollo del tercer objetivo: “Realizar investigaciones requeridas por el área legal, para la emisión de conceptos solicitados por otras áreas de Medtronic Colombia S.A. o de los países que conforman la región CELA”	43
6.3.2 Desarrollo del cuarto objetivo: “Verificar el cumplimiento de la política de protección y transferencia de datos”	45
6.4 Cuarto Informe de la Práctica Jurídico Empresarial.....	47
6.4.1 Continuación de la elaboración, revisión de contratos, negociaciones jurídicas con clientes y actividades adicionales realizadas	47
7. Conclusiones.....	50
8. Recomendaciones	52
Referencias Bibliográficas.....	53

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1 Organigrama del Área Legal de Medtronic Colombia S.A. en su región CELA.	
.....	15

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Cronograma de actividades	28

LISTA DE APÉNDICES

(Los ítems listados a continuación pueden ser visualizados en la Base de Datos de la Biblioteca UIS.)

Apéndice A. Modelo de oferta mercantil de suministro.

Apéndice B. Modelo de contrato de comodato.

Apéndice C. Modelo de contrato de consignación.

Apéndice D. Modelo de contrato de operador logístico.

Apéndice E. Modelo de contrato de compraventa.

Apéndice F. Concepto de transmisión internacional de datos personales.

Apéndice G. Modelo de certificado de distribución.

Apéndice H. Modelo de respuesta a Tutela.

Apéndice I. Certificado de existencia y representación legal de Medtronic Colombia S.A.

Resumen

Título: Apoyo Jurídico a Medtronic Colombia S.A. en el Área Legal de su Región CELA.*

Autora: Silvia Juliana Nigrinis Uribe**

Palabras clave: Práctica empresarial, derecho privado, derecho comercial, contratos comerciales, tratamiento de datos personales, cumplimiento.

Descripción:

Medtronic Colombia S.A. es una empresa dedicada a la comercialización de insumos y equipos médicos, para lo cual requiere la celebración de distintos contratos comerciales con el fin de ejecutar su objeto social y cumplir su misión, para ello además de contar con una planta de abogados/as en su área legal, vincula a estudiantes de los últimos semestres de derecho con el fin de que puedan llevar a cabo su práctica jurídico empresarial en la compañía, apoyando el buen funcionamiento de dicha área, aplicando a su vez los conocimientos adquiridos en el pregrado y adquiriendo nuevos conocimientos en temas contractuales.

En el desarrollo de la práctica se ejecutan distintas actividades como: elaboración de conceptos jurídicos para las diferentes áreas de Medtronic en Colombia y en el exterior, elaboración y revisión de contratos comerciales de suministro, compraventa, operación logística, distribución, ofertas mercantiles, junto con algunos contratos civiles como el contrato de comodato o préstamo de uso, verificando siempre el acatamiento de: los requisitos legales esenciales según el tipo de contrato trabajado, la normatividad referente al tratamiento de datos personales (ley 1581 de 2012) y Política de Compliance (cumplimiento), todo lo anterior de la mano de la tutora asignada en la compañía como soporte para el practicante.

* Trabajo de grado

** Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Derecho.

Directora: Laura Jácome de Pinzón.

Abstract

Title: Legal Support to Medtronic Colombia S.A. in the Legal Area of its CELA Region.*

Author: Silvia Juliana Nigrinis Uribe**

Key Words: Business practice, private law, commercial law, commercial contracts, processing of personal data, compliance.

Description:

Medtronic Colombia S.A. is a company dedicated to the commercialization of medical supplies and equipment, for which it requires the conclusion of different commercial contracts in order to execute its corporate purpose and fulfill its mission, for this, in addition to having a plant of lawyers in its legal area, the company hires students of the last semesters of law so that they can carry out their legal practice in the company, supporting the proper functioning of the legal area, applying the knowledge acquired in the university and acquiring new knowledge in contractual issues.

In the development of the practice, different activities are carried out, such as: elaboration of legal concepts for the different areas of Medtronic in Colombia and abroad, elaboration and review of commercial contracts for supply, sale, logistics operation, distribution, commercial offers, together with some civil contracts such as the loan agreement or loan of use, always verifying compliance with: the essential legal requirements according to the type of contract worked, the regulations regarding the processing of personal data (Law 1581 of 2012) and Compliance Policy, all of the above from the hand of the tutor assigned by the company as support for the intern.

* Final Paper

** Faculty of Humans Sciences. School of Law.

Project Director: Laura Jacome de Pinzón

Introducción.

La práctica empresarial como modalidad de grado tiene como finalidad principal, permitir al estudiante tener un primer acercamiento al escenario laboral mediante la aplicación de los conocimientos adquiridos en el pregrado, bajo la guía y supervisión de uno o mas profesionales que cuentan con mas experiencia en el campo elegido, que en este caso es el área del derecho. Con el objetivo de desarrollar esta práctica se estableció contacto con MEDTRONIC COLOMBIA S.A., una sucursal de la empresa multinacional MEDTRONIC con centro de operaciones en Minnesota, Estados Unidos. Las labores que se desarrollaran en la práctica tendientes a acompañar el área jurídica comprenden, la elaboración de certificados y cartas, elaboración y revisión de contratos para clientes y proveedores, verificación de la implementación de la Política de Protección de Datos Personales en los distintos procesos que se llevan a cabo en la empresa, recolectar la información requerida por el área legal para temas de auditorias y realización de investigaciones requeridas por el área legal para la emisión de conceptos legales solicitados por otros sectores de la compañía. Responderé directamente ante Maria Antonia Toro, Senior Legal Manager del área legal de la región CELA de Medtronic Colombia S.A.

1. Planteamiento del Problema.

El área legal de MEDTRONIC COLOMBIA S.A se encarga de abordar todos los temas con relevancia jurídica para la compañía en su región CELA (Centro y Latinoamérica), región que comprende los países de Colombia, Venezuela, Ecuador, Puerto Rico y las islas del Caribe; actualmente esta área se encuentra conformada por un número reducido de abogados y abogadas, lo que hace imprescindible la incorporación de un practicante de derecho para coadyuvar en el desarrollo de las actividades de esta área.

MEDTRONIC es una empresa que se dedica a la elaboración de equipos e insumos médicos con el fin de restaurar la salud y mejorar la calidad de vida de los pacientes que sufren distintas enfermedades; para ello comercializa estos productos mediante diferentes modalidades de contratación y debido a la cantidad de contratos que deben celebrarse para tal fin es imprescindible la vinculación de un practicante de derecho para realizar con mayor celeridad este proceso, que inicia con la elaboración y revisión de los documentos y finaliza con la firma de los mismos.

Además, el área legal debe responder a los requerimientos planteados en las auditorías realizadas a la compañía y emitir conceptos jurídicos en diferentes temas para otros departamentos de la región CELA, lo cual ocasiona que la carga laboral del departamento legal se incremente y en ocasiones sea difícil cumplir con la promesa de servicio establecida, y pueden surgir retrasos en el cumplimiento de las labores asignadas, por lo cual la inclusión del personal destinado a las prácticas es una alternativa eficaz para reducir los tiempos de respuesta actuales.

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Brindar acompañamiento Jurídico al área legal de la empresa MEDTRONIC COLOMBIA S.A en el ejercicio de la actividad contractual, mediante la revisión y elaboración de contratos comerciales entre clientes y proveedores, actas y certificaciones, así como apoyar la verificación del cumplimiento de la política de protección de datos en el desarrollo del ejercicio jurídico.

2.2 Objetivos Específicos

- Revisar y elaborar contratos comerciales para MEDTRONIC COLOMBIA S.A entre sus clientes y proveedores.
- Realizar acercamientos con el área legal de clientes y proveedores para la negociación cláusulas contractuales.
- Realizar investigaciones requeridas por el área legal, para la emisión de conceptos solicitados por otras áreas de MEDTRONIC COLOMBIA S.A o de los países que conforman la región CELA.
- Verificar el cumplimiento de la política de protección y transferencia de datos.

3. Metodología

Inicialmente se hará acercamiento al área legal, mediante una inducción realizada por la profesional del derecho Maria Antonia Toro, abogada con el cargo Senior Legal Manager CELA dentro de Medtronic Colombia S.A, en esta inducción se enunciarán las actividades a desarrollar en esta área de la empresa y se asignarán las tareas que debo llevar a cabo como practicante. Posteriormente comenzaré a desempeñar las labores asignadas y encaminadas a cumplir el

objetivo general y los objetivos específicos de la práctica. Para ello me vincularé con el área legal de MEDTRONIC COLOMBIA S.A mediante un contrato de aprendizaje, la sede de la empresa se encuentra en la ciudad de Bogotá, sin embargo, por la contingencia derivada de la pandemia de Covid-19 el trabajo se realizará de forma remota. La duración establecida para la práctica será de 6 meses desde el 01 de septiembre hasta el 28 de febrero de 2021, con un horario laboral de lunes a viernes de 8am a 5pm.

3.1 Información sobre la empresa:

3.1.1 Descripción de la empresa.

Medtronic es una empresa multinacional fundada desde 1949 en Minneapolis, Estados Unidos; inicialmente la compañía se dedicaba a la reparación de equipos médicos en un pequeño taller ubicado en un garaje, pero con el paso del tiempo fue progresando hasta alcanzar lo que es hoy en día, una empresa dedicada a la fabricación de insumos y equipos médicos mediante el uso de la ingeniería biomédica. Medtronic produce dispositivos y crea tratamientos para mejorar la calidad de vida de las personas que se encuentran en condición de discapacidad o sufren alguna enfermedad, con el objetivo de que puedan vivir la vida con normalidad, retomando incluso actividades que no podían realizar tras enfermarse.

La misión de Medtronic contempla:

- Contribuir al bienestar humano mediante la aplicación de la ingeniería biomédica en la investigación, el diseño, la fabricación y la venta de instrumentos o aparatos que alivien el dolor, mejoren la salud y prolonguen la vida.
- Dirigir su crecimiento hacia las áreas de la ingeniería biomédica en que enfocan toda su fuerza y capacidad, reunir a personas e instalaciones que tienden a fomentar estas áreas, desarrollar continuamente estas áreas a través de la educación y la asimilación del

conocimiento y evitarla participación en áreas en que no pueden hacer contribuciones únicas y valiosas.

- Esforzarse sin parar para alcanzar la mayor fiabilidad y calidad posible en sus productos, ser el estándar de comparación insuperable y ser reconocidos como una empresa dedicada, honesta, íntegra y servicial.
- Obtener ganancias justas de las operaciones actuales para cumplir con sus obligaciones, mantener su crecimiento y alcanzar sus objetivos.
- Reconocer el valor personal de todos los empleados a través de una infraestructura de trabajo que permita que los empleados se sientan satisfechos con el trabajo realizado, la seguridad, las oportunidades de progreso y los medios para compartir y alcanzar el éxito de la empresa.
- Mantener una buena conducta como empresa.

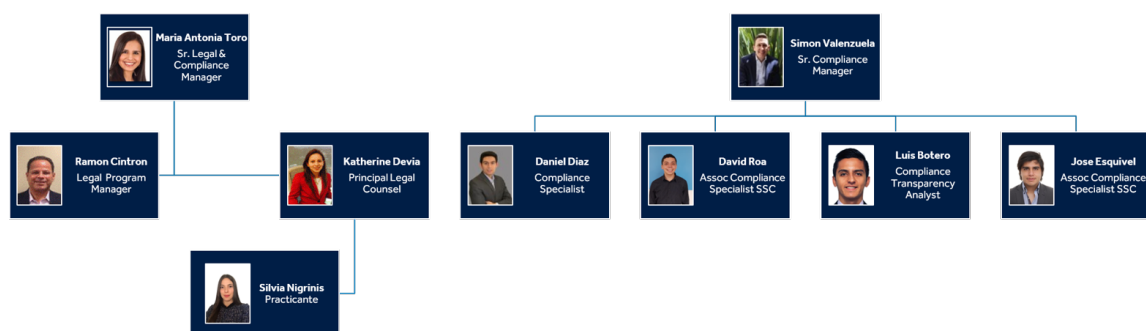
En la actualidad, mediante el trabajo de sus empleados y el esfuerzo continuo enfocado en la misión de Medtronic, la empresa tiene presencia en más de 150 países, su sede principal es en Irlanda con una casa matriz en Minneapolis. Medtronic Colombia S.A es una sucursal de Latin America Inc., entidad suscrita a la casa matriz de Medtronic y cuenta con 390 empleados y genera un aproximado en ventas anuales de \$122,38 millones de dólares.

La práctica se desarrollará en el área legal de Medtronic Colombia S.A., que abarca los temas legales de la región CELA, conformada por Colombia, Ecuador, Venezuela, Puerto Rico, República Dominicana y las Islas del Caribe. En esta área se abordan temas contractuales entre Medtronic y sus clientes y proveedores, así como también se tienen en cuenta aspectos

importantes durante la contratación como son la política de protección de datos, los acuerdos de confidencialidad, entre otros.

Figura 1

Organigrama del Área Legal de Medtronic Colombia S.A. en su región CELA.



4. Marco de Referencia

4.1 Marco de Antecedentes

Teniendo en cuenta que los temas principalmente abordados durante la práctica jurídica fueron los contratos y la protección de datos personales, el marco se dividirá en estos dos temas abordados a continuación:

4.1.1 Actividad Contractual

En primera medida se abordarán los antecedentes relacionados con la actividad Contractual Medtronic Colombia S.A como sociedad legalmente constituida, debe someterse a la normativa del Código de Comercio Colombiano que en su libro segundo trata la temática “de las sociedades comerciales”, específicamente en el título VI “de la sociedad anónima” en su artículo 373 y subsiguientes de esta normatividad.

El artículo 373 define las sociedades anónimas así:

“La sociedad anónima se formará por la reunión de un fondo social suministrado por accionistas responsables hasta el monto de sus respectivos aportes; será administrada por gestores temporales y revocables y tendrá una denominación seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de las letras "S.A."

Si la sociedad se forma, se inscribe o se anuncia sin dicha especificación, los administradores responderán solidariamente de las operaciones sociales que se celebren.

Medtronic Colombia S.A es una sociedad anónima, respecto a su constitución el artículo 374 del mismo Código señala: “La sociedad anónima no podrá constituirse ni funcionar con menos de cinco accionistas”. La ley 1014 de 2006 contempla la posibilidad de conformar sociedades anónimas con un solo accionista, pero esto solo aplica para aquellas sociedades que puedan denominarse microempresa, sin embargo, Medtronic no pertenece a esta categoría.

Además, Medtronic Colombia S.A es una sucursal de Medtronic Latin America Inc, sociedad constituida legalmente en Colombia como sociedad extranjera, que lleva a cabo negocios en Colombia en forma continua, la cobija un régimen especial contenido en el artículo 469 de la misma norma: “Son extranjeras las sociedades constituidas conforme a la ley de otro país y con domicilio principal en el exterior”.

Las sociedades extranjeras deben cumplir una serie de requisitos contemplados en el artículo 471 del Código de Comercio:

Para que una sociedad extranjera pueda emprender negocios permanentes en Colombia, establecerá una sucursal con domicilio en el territorio nacional, para lo cual cumplirá los siguientes requisitos:

- 1) Protocolizar en una notaría del lugar elegido para su domicilio en el país, copias auténticas del documento de su fundación, de sus estatutos, la resolución o acto que acordó su establecimiento en Colombia y de los que acrediten la existencia de la sociedad y la personería de sus representantes, y
- 2) Obtener de la Superintendencia de Sociedades o de la Bancaria, según el caso, permiso para funcionar en el país.

Las actividades que desempeñaré como practicante dentro del área legal de Medtronic Colombiatienen que ver con el tema de contratos comerciales que la empresa suscribe con sus clientes y proveedores. Para ello es necesario aplicar la normatividad contenida en el Libro IV del Código de Comercio “de lo contratos y obligaciones mercantiles”, el cual regula todos aquellos acuerdoscomerciales que quieran materializarse en el territorio colombiano.

Además, el artículo 822 estipula que:

Los principios que gobiernan la formación de los actos y contratos y las obligaciones de derecho civil, sus efectos, interpretación, modo de extinguirse, anularse o rescindirse, serán aplicables a las obligaciones y negocios jurídicos mercantiles, a menos que la ley establezca otra cosa. La prueba en derecho comercial se regirá por las reglas establecidas en el Código General del Proceso, salvo las reglas especiales establecidas en la ley.

Por lo que es importante en este punto, enlazar la normatividad mercantil con el Código Civil queregula la figura jurídica del contrato, definiéndolo en su artículo 1495 de la siguiente manera: “Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser de una o de muchas personas.”

El Código de Comercio define al contrato así: “El contrato es un acuerdo de dos o más partes para constituir, regular o extinguir entre ellas una relación jurídica patrimonial, y salvo

estipulación en contrario, se entenderá celebrado en el lugar de residencia del proponente y en el momento en que éste reciba la aceptación de la propuesta”(Código de Comercio. Art 865)

De lo anterior podemos concluir que existe una estrecha similitud entre estas definiciones, con una distinción importante y es el carácter de patrimonial que ostenta la definición del contrato consagrada en el Código de Comercio, además esta definición incluye los conceptos de oferta y aceptación que no se enuncian en el Código Civil, de esta manera al ser más amplia contempla los elementos esenciales de la definición del Código Civil relacionándolos con características únicas de los contratos comerciales.

Entre los contratos mercantiles contemplados en el Código de Comercio, aquellos que se ajustan a las actividades que se desarrollarán durante la práctica son: consignación (artículo 1377), suministro (artículo 968) y la compraventa (artículo 905), a su vez se trabajará también con el contrato de comodato cuya naturaleza es civil, pero que en este caso siempre se contempla como “accesorio” de otros contratos celebrados. La contratación es imprescindible en el funcionamiento de Medtronic Colombia debido a que para cumplir su misión empresarial, debe realizar actividades como la venta y alquiler de equipos e insumos médicos al por mayor, como empresa líder del sector salud.

4.1.2 Protección de datos personales

En lo relacionado con la protección de datos personales abordamos diferentes normas, iniciando con la Constitución Política, que en su artículo 15 consagra:

Todas las personas tienen derecho a su intimidad personal y familiar y a su buen nombre, y el Estado debe respetarlos y hacerlos respetar. De igual modo, tienen derecho a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bancos de datos y en archivos de entidades públicas y privadas.

Adicionalmente su artículo 20 consagra que:

Se garantiza a toda persona la libertad de expresar y difundir su pensamiento y opiniones, la de informar y recibir información veraz e imparcial, y la de fundar medios masivos de comunicación. Estos son libres y tienen responsabilidad social. Se garantiza el derecho a la rectificación en condiciones de equidad. No habrá censura.

Y con la expedición de la Ley 1581 de 2012, Ley Estatutaria de Habeas Data “Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales” la cuál instituyó que es un derecho constitucional de toda persona conocer, actualizar y rectificar la información que cualquier entidad tenga sobre ella, por esto en su artículo 1 consagra:

Artículo 1°. Objeto. La presente ley tiene por objeto desarrollar el derecho constitucional que tienen todas las personas a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bases de datos o archivos, y los demás derechos, libertades y garantías constitucionales a que se refiere el artículo 15 de la Constitución Política; así como el derecho a la información consagrado en el artículo 20 de la misma.

Como se puede deducir, la mayoría de empresas requieren tener una base de datos con información de distintas personas y/o entidades, esto con el fin de poder ejecutar actividades relacionadas con su objeto social. Medtronic Colombia S.A como se expuso anteriormente, es una empresa dedicada a la venta de equipos médicos, por esta razón requiere registrar información de clientes, proveedores, pacientes, profesionales de la salud y empleados, lo que hace necesario que se haga un monitoreo al tratamiento que se le está dando a estos datos de distintas índoles de manera que se garantice que es ajustado a la normatividad vigente.

Además de la Constitución y las leyes mencionadas anteriormente, Medtronic Colombia somete su política de tratamiento de datos a otras normas, conceptos y sentencias como: el

decreto 1377 de 2013 del Ministerio de Comercio Industria y Turismo “Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1581 de 2012”, el cual fue expedido con la finalidad de regular aspectos específicos como la potestad del titular de la información de dar su consentimiento para que esa información sea manejada por empresas, así como el establecimiento de las pautas que deben seguir las empresas al realizar el manejo de datos personales; la sentencia C 748 de 2011 de la Corte Constitucional y la circular externa 002 de 2015 de la Superintendencia de Industria y Comercio, la cual se dirige directamente a las personas jurídicas privadas, enmarcando la manera en que estas empresas, deben registrar su información en el registro nacional de base de datos y como debe ser su actualización.

4.2 Marco Teórico

A continuación, se abordará el marco teórico enfocándolo en los dos temas principales trabajados durante la práctica:

4.2.1 Actividad contractual

El derecho comercial en su mayoría se encuentra regulado por el Código de Comercio colombiano, al ser la norma dedicada a regular todo lo relacionado a los actos jurídicos relacionados con aquellas personas naturales y jurídicas que ostentan el título de comerciantes.

Dice Mantilla (2001) “el derecho comercial es el sistema de normas jurídicas que determinan su campo de aplicación mediante la calificación de mercantiles dada a ciertos actos, y regulan estos y la profesión de quienes se dedican a celebrarlos”(P.15), quizás por esta razón la ley no otorga una definición al derecho comercial, sino que enuncia un listado de actividades y actos con incidencia jurídica que son considerados mercantiles. Adicionalmente Alfredo Rocco citado por Medina (2013) sostiene que “el derecho mercantil es el conjunto de normas jurídicas que rigen las relaciones nacidas de la industria comercial”(P.89).

Teniendo en cuenta las definiciones esbozadas por estos autores y enmarcándolas dentro de la regulación de nuestro Código de Comercio, podríamos concretar que el derecho comercial es ese conjunto de normas jurídicas que regulan: las personas que habitualmente realizan actos de comercio, los contratos mercantiles, los bienes dedicados actividades comerciales y lo relacionado con la navegación marítima, fluvial y aérea.

Al estar en un sistema jurídico integral, y al ser el derecho comercial de carácter privado, una de sus máximas mas importantes es la autonomía de la voluntad, definida por la Corte Constitucional en sentencia C-341 de mayo de 2003, como:

La facultad reconocida por el ordenamiento positivo a las personas para disponer de sus intereses con efecto vinculante y, por tanto, para crear derechos y obligaciones, con los límites generales del orden público y las buenas costumbres, para el intercambio de bienes y servicios en el desarrollo de actividades de cooperación. (M.P Araujo Rentería, 2006, p.9)

Es así como mediante el uso de esta facultad otorgada por la ley, los comerciantes pueden ejecutar sus negocios, enmarcándolos dentro de contratos y otros actos mercantiles.

4.2.2 Protección de datos personales

Respecto al Tratamiento y Protección de Datos Personales o Habeas Data, Upegui (2008) señala que:

En Colombia nace el Habeas Data a partir de la Constitución política de 1991, en su artículo 15 y lo define como el derecho a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogidosobre ellas en bancos de datos y en archivos de entidades públicas y privadas, lo anterior con el propósito de brindar no solo protección de la información

sino de brindar garantías a los ciudadanos titulares de la misma cuando este les sea vulnerado o esté en riesgo de serlo (P.195).

Adicionalmente la Corte Constitucional en sentencia T-729 de septiembre de 2002 se pronunció en torno al tema, estableciendo que el Habeas Data es un derecho fundamental que habilita al titular de la información personal a exigir, de la administradora de sus datos personales, las conductas indicadas en el artículo 15 Constitucional previamente mencionado “conocer, actualizar, rectificar” y no solo esto, sino las conductas reconocidas por la Corte como pretensiones subjetivas de creación jurisprudencial: “autorizar, incluir, suprimir y certificar” (M.P. Eduardo Montealegre, 2002) Además, ha expresado la Corte que “el reconocimiento del derecho fundamental autónomo a la Habeas Data, busca la protección de los datos personales en un universo globalizado, y esta protección responde la importancia que los datos personales revisten para la garantía de los derechos como la intimidad, el buen nombre, el libre desarrollo de la personalidad, entre otros”.

Según Saarenpää (2003), el tratamiento adecuado de la información personal debe reconocerse como derecho fundamental por cuatro razones: las exigencias de la democracia, la sociedad red, la búsqueda de la eficiencia y el complejo curso vital de la información, esto cobra mucho sentido, si tenemos en cuenta que anteriormente era mucho para las personas era mucho más complejo el poder acceder a su propia información personal que se encontraba en bases de datos de diferentes organizaciones, donde no se le permitía conocer y controlar el uso de sus datos.

Analizando la legislación colombiana, las providencias de la Corte y las definiciones realizadas por distintos autores sobre el hábeas data reconocido hoy como derecho fundamental, podemos dimensionar su trascendente papel en la sociedad contemporánea, ya que hoy día

resulta indispensable compartir con diversas organizaciones nuestros datos personales, ante lo cual resulta indispensable que estas entidades cuenten con personal capacitado para el tratamiento de esta información, así como también con dependencias dedicadas al monitoreo de las políticas de tratamiento de datos personales que puedan verificar que la información sea utilizada exclusivamente para el objeto autorizado y no haya transferencia de información cuando esto no sea indispensable.

4.3 Marco Conceptual:

A continuación, se enuncian algunas definiciones importantes para el abordaje del tema de la actividad contractual durante la práctica, las cuales fueron tomadas del autor Miguel Mateo Rojas (2017), y la Superintendencia de Industria y Comercio en su glosario institucional

- **Año Fiscal:** El periodo de 12 meses que contempla las leyes de impuestos.
- **Auditoría:** Término contable con que se conoce a la revisión, verificación e inspección de las operaciones contables de un Organismo Económico de cualquier tipo.
- **Archivar:** Procedimiento por el cual se clasifican, ordenan y almacenan los documentos de tal manera que puedan ser localizados fácilmente cuando se necesiten.
- **Bienes:** Es todo aquello susceptible de tener un valor, como propiedades, mercaderías, muebles, etc.
- **Cámara de Comercio:** e acuerdo con el art. 78 del Código de Comercio y el art. 1º del Decreto 898 de 2002, las cámaras de comercio son instituciones de orden legal con personería jurídica, de derecho privado, de carácter corporativo, gremial, sin ánimo de lucro, integradas por los comerciantes matriculados en el respectivo registro mercantil.
- **Certificado:** Documento público o privado que certifica un acto o un hecho.

- **Código:** Compilación orgánica de disposiciones jurídicas que, con el carácter de ley, norman cada una de las ramas del derecho público y privado de una nación.
- **Competencia:** Consiste en que distintas personas o empresas persigan un mismo fin. Se aplica principalmente al mercado, donde diversas empresas buscan al cliente mediante precios o condiciones atractivas.
- **Contrato:** Acuerdo de voluntades del que se derivan derechos y obligaciones a cargo de las partes.
- **Factura:** Documento en el que se detallan las mercaderías comprendidas en una venta.
- **Garantía:** Obligación temporal, solidaria a cargo del productor y el proveedor, de responder por el buen estado del producto y la conformidad del mismo con las condiciones de idoneidad, calidad y seguridad legalmente exigibles o las ofrecidas. La garantía legal no tendrá contraprestación adicional al precio del producto.
- **Importación:** Introducir legalmente mercaderías del extranjero.
- **Mercado:** Lugar en el que se reúnen los comerciantes para comprar o vender bienes o valores.
- **Obligación:** Compromiso contraído legalmente por una persona o institución a favor de otra.
- **Orden de compra:** Documento que emite el comprador en sus formularios diagramados para el efecto y de acuerdo a sus necesidades.
- **Precio:** Valor de cambio que se le da a los bienes o servicios expresados en términos monetarios.
- **Prórroga:** Prolongación de un plazo.

- **Proveedor:** Persona o empresa que tiene a su cargo abastecer el consumo de otras empresas.
- **Sociedad:** Contrato por el cual dos o más personas se asocian para realizar actividades con una finalidad lucrativa
- **Suministros:** Mercaderías o materiales de cualquier clase

Adicionalmente, se enuncian algunas definiciones importantes para una clara comprensión del tema de Habeas Data y Políticas de Tratamiento de Datos Personales, las cuales fueron extraídas de la Ley 1581 de 2012 y del Capítulo I del Decreto 1377 de 2013, así como de la Política de Tratamiento de Datos (2020) publicada por la Superintendencia de Industria y Comercio:

- **Acceso Restringido:** Nivel de acceso a la información limitado a parámetros previamente definidos.
- **Autorización:** Consentimiento previo, expreso e informado del titular, para llevar a cabo el tratamiento de datos personales.
- **Aviso de privacidad:** Comunicación verbal o escrita generada por el responsable, dirigida al titular para el tratamiento de sus datos personales, mediante la cual se le informa acerca de la existencia de las políticas de tratamiento de información que le serán aplicables, la forma de acceder a las mismas y las finalidades del tratamiento que se pretende dar a los datos personales.
- **Base de datos:** Conjunto organizado de datos personales que sea objeto de tratamiento.
- **Confidencialidad:** Elemento de seguridad de la información que permite establecer quienes y bajo qué circunstancias se puede acceder a la misma.

- **Dato personal:** Cualquier información vinculada o que pueda asociarse a una o varias personas naturales determinadas o determinables.
- **Dato público:** Es el dato que no sea semiprivado, privado o sensible. Son considerados datos públicos, entre otros, los datos relativos al estado civil de las personas, a su profesión u oficio y a su calidad de comerciante o de servidor público. Por su naturaleza, los datos públicos pueden estar contenidos, entre otros, en registros públicos, documentos públicos, gacetas y boletines oficiales y sentencias judiciales debidamente ejecutoriadas que no estén sometidas a reserva.
- **Dato privado:** Es el dato que por su naturaleza íntima o reservada sólo es relevante para el titular.
- **Dato semiprivado:** Es semiprivado el dato que no tiene naturaleza íntima, reservada, ni pública y cuyo conocimiento o divulgación puede interesar no sólo a su titular sino a cierto sector o grupo de personas o a la sociedad en general, como el dato financiero y crediticio de actividad comercial o de servicios a que se refiere el Título IV de la ley 1266 de 2008.
- **Dato sensible:** Aquel dato que afecta la intimidad del titular o cuyo uso indebido puede generar su discriminación, tales como aquellos que revelen el origen racial o étnico, la orientación política, las convicciones religiosas o filosóficas, la pertenencia a sindicatos, organizaciones sociales, de derechos humanos o que promueva intereses de cualquier partido político o que garanticen los derechos y garantías de partidos políticos de oposición así como los datos relativos a la salud, a la vida sexual y los datos biométricos

- **Encargado del Tratamiento:** Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, realice el Tratamiento de datos personales por cuenta del Responsable del Tratamiento.
- **Información digital:** Toda aquella información que es almacenada o transmitida por medios electrónicos y digitales como el correo electrónico u otros sistemas de información
- **Responsable del Tratamiento:** Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, decide sobre la base de datos y/o el Tratamiento de los datos.
- **Titular:** Persona natural, por su misma o en nombre legal de otros (v.gr. menores de edad), cuyos datos personales sean objeto de Tratamiento.
- **Tratamiento:** Cualquier operación o conjunto de operaciones sobre datos personales, tales como la recolección, almacenamiento, uso, circulación o supresión.
- **Transferencia:** La transferencia de datos tiene lugar cuando el responsable y/o Encargado del Tratamiento de datos personales, ubicado en Colombia, envía la información o los datos personales a un receptor, que a su vez es Responsable del Tratamiento y se encuentra dentro o fuera del país.
- **Transmisión:** Tratamiento de datos personales que implica la comunicación de estos dentro o fuera del territorio de la República de Colombia cuando tenga por objeto la realización de un Tratamiento por el Encargado por cuenta del responsable.

5. Cronograma

Tabla 1

Cronograma de actividades

[illegible]

6. Informes de Práctica

6.1 Primer informe de la práctica jurídico empresarial

6.1.1 Introducción

Medtronic Colombia S.A., es una empresa dedicada a la comercialización de insumos médicos, esta compañía hace parte de una empresa multinacional llamada Medtronic Inc, que es su casa matriz y tiene sede en Minneapolis, Estados Unidos. A nivel internacional, esta empresa no solo comercializa insumos médicos, sino que cuenta con ingenieros biomédicos que se dedican a la investigación y fabricación de nuevas tecnologías, que buscan cumplir la misión de la compañía que es “aliviar el dolor, devolver la salud y extender la vida”.

A lo largo de su trayectoria, Medtronic ha logrado posicionarse como una empresa líder en la industria de los equipos médicos, este proceso ha sido posible gracias a las diferentes áreas de la compañía, entre las cuales encontramos la parte legal, la cuál se encarga de la elaboración de todo tipo de documentos jurídicos, ya sean contratos, terminación de contratos por diferentes causales de terminación, certificaciones para distribuidores, respuesta de Tutelas, entre otros, además es una de las áreas encargadas de verificar que en el desarrollo de las actividades comerciales se de cumplimiento de las disposiciones legales relacionadas con el tratamiento de datos personales.

En este primer informe, se desglosará la manera en que se empieza a abordar el objetivo general de la práctica “Brindar acompañamiento Jurídico al área legal de la empresa Medtronic Colombia S.A. en el ejercicio de la actividad contractual, mediante la revisión y elaboración de contratos comerciales entre clientes y proveedores, actas y certificaciones, así como apoyar la verificación del cumplimiento de la política de protección de datos en el desarrollo del ejercicio

jurídico” y a su vez el primer objetivo específico consistente en la revisión y elaboración de contratos entre Medtronic y terceros.

6.1.2 Desarrollo del primer objetivo específico: Revisar y elaborar contratos comerciales para Medtronic Colombia S.A. con sus clientes y proveedores

En Medtronic se llevan a cabo procesos de contratación bajo distintas modalidades, entre ellas: comodato, suministro, consignación, distribución, operador logístico, convenios de colaboración institucional, mantenimiento, arrendamiento, entre otros.

En el marco de la pandemia de Covid 19, la mayoría de empresas tuvo que reinventar la manera en que se realizaba el trabajo, debido a las limitaciones impuestas para concurrir a la realización de las actividades en la oficina. En este punto, es importante destacar que Medtronic contaba con una excelente adaptabilidad en el área legal, puesto que la empresa maneja distintas herramientas virtuales o electrónicas para la comunicación y realización de solicitudes al área legal de la compañía.

El trabajo como practicante se desarrolló bajo la modalidad de trabajo en casa, por lo que todo debía realizarse a través de herramientas virtuales, algunas de estas fueron: Microsoft Teams, programa que me permitía estar en contacto con mis jefes y las demás áreas de la compañía, asistir a reuniones e incluso ver actualizaciones publicadas por la compañía en cuanto a nuevas tecnologías, eventos a nivel nacional e internacional, actualizaciones en el tema Covid, entre otros, también pude utilizar el programa Microsoft SharePoint, que es una herramienta que permite la creación de sitios web a los que pueden ingresar personas que cumplan con determinados requisitos y tengan las credenciales necesarias (usuario y contraseña), de esta manera como practicante pude acceder a información de la compañía, como documentos de carácter general e incluso si tenía problemas con mi computador mediante este sitio web podía

crear tickets de ayuda y pedir soporte a IT para reparaciones, asimismo, la herramienta que más utilicé se llama Smartsheet, que es una plataforma virtual que crea una tabla con diferentes datos, a ella se accede usando un usuario y contraseña, y es el lugar donde podía visualizar todas las solicitudes que se realizaban por los empleados de distintas áreas de la compañía en el portal de Legal, en esta tabla virtual creada por la plataforma podíamos ver los datos diligenciados por el interesado en el formulario de solicitud virtual, datos como: fecha de la solicitud, datos de identificación de la contraparte (cliente, proveedor, prestador de servicio, consultor, etc.), tipo de solicitud (elaboración, revisión, terminación de contratos, entre otros), documentos de soporte (como aprobaciones de finanzas, logística y demás áreas) y comentarios a tener en cuenta, mediante esa misma plataforma se enviaba la respuesta al tema según cual fuera la solicitud, y la plataforma enviaba la respuesta automáticamente a la persona que había llenado el formulario.

Para la elaboración de contratos, en primera medida se recibía la solicitud a través de Smartsheet y se analizaba si para ese tipo de contrato requerido por el comercial o área interesada se contaba con las aprobaciones necesarias, ya fuera el área de finanzas, logística, cartera, Channel Management, entre otras; en caso de que se contaría con estos requerimientos, como practicante procedía a buscar en los modelos previamente realizados por el área legal de la compañía para compartirlo con la contraparte, estos modelos eran adecuados constantemente con el fin de facilitar el proceso y cumplir con los lineamientos legales.

Durante el primer mes de mi práctica, tuve acceso a la mayoría de ellos, pero en especial trabajé la oferta mercantil de suministro con opción de comodato, que es el contrato más recurrente, y tenía dos etapas, en primera medida se presenta una oferta mercantil de suministro al cliente, en la cual se ofrece la venta de unos insumos de determinada línea de productos con unos consumos mínimos mensuales por año, en esta oferta, el oferente le indica a la destinataria

que para aceptarla deberá emitir orden de compra al oferente para los productos enunciados, esto con el fin de evidenciar que la aceptación sea voluntaria e inequívoca, adicionalmente debe darse en los treinta días posteriores a la presentación de la oferta, también se indica que una vez aceptada la oferta, se procederá en los treinta días posteriores a dar unos equipos en comodato, asimismo se aclara que el contrato de comodato que surja en este caso estará circunscrito y condicionado al contrato de suministro, es decir, en caso de que se termine el suministro, también lo hará el comodato.

La segunda etapa era la elaboración del comodato, de manera que pude familiarizarme mucho más con los elementos jurídicos del contrato como lo son: las partes, que en los contratos elaborados y revisados en la práctica eran, por una parte Medtronic como comodante, y por el la otra compañías dedicadas a prestar algún servicio de salud que eran las comodatarias, en segundo lugar el objeto del contrato consistente en el comodato precario o préstamo de uso, de acuerdo a lo establecido en el artículo 2219 y siguientes del Código Civil; además siendo este un préstamo para el uso de equipos, se aclaraba que los accesorios que vienen con el equipo solo se entregarían una vez, de manera que elementos como cables que se desgastan por el uso debían ser cubiertos por el comodatario una vez cumplieran la vida útil de los mismos, también se incluía la vigencia del contrato, pues como sabemos al terminar el contrato los bienes deben restituirse al comodante, asimismo era de suma importancia incluir el uso autorizado para los bienes y su localización, las causales de terminación del contrato en las cuales se incluía el incumplimiento y la facultad unilateral para el comodante y temas de garantía de los equipos, esto debido a que si se daba un mal uso al bien, estos daños que no eran cubiertos por garantía debían cubrirse por el comodatario.

Por otro lado, luego de la pandemia de Covid 19 se incluyeron cláusulas especiales, como se evidencia en los contratos adjuntos en los Apendices, por ejemplo, en el comodato se incluyó una modificación en las cláusulas decimoctava y decimonovena, en la primera de ellas se estipula que la no ejecución de las obligaciones en virtud del Contrato por eventos derivados de la pandemia serían considerados eventos de fuerza mayor o caso fortuito, y en la segunda, se acuerda que la compañía no será responsable por la falta de disponibilidad, dificultades en la producción o el transporte de los repuestos necesarios para cumplir con la garantía o remplazar las piezas o la realización de los mantenimientos, excesiva onerosidad en la producción, el transporte o mantenimiento, o cualquier otra circunstancia relacionada con la emergencia derivada del COVID-19.

Para elaborar los diferentes tipos de contratos también era necesario verificar que la información brindada por el solicitante fuera correcta, en cuanto a identificación de las partes, actividades comerciales, representantes legales, entre otras, pues para que el contrato tenga validez es necesario que todos estos datos sean diligenciados correctamente y que sea firmado por las personas efectivamente autorizadas para suscribir este tipo de actos en el certificado de existencia y representación de cada empresa.

En otros casos se revisaban contratos, dado que la respectiva contraparte compartía con nosotros su propio modelo del contrato respectivo, en estos casos, como practicante debía verificar que el mismo se adecuara a lo exigido por el Código de Comercio y Código Civil según el tipo de contrato, por ejemplo, para el caso de comodato debía verificar que se encontrara claramente descrito el objeto, como un préstamo de uso del equipo, el uso autorizado del mismo, que es aquel para el cual se diseñó el equipo (su esencia), la localización del equipo pues este sería en adelante el único lugar autorizado para su uso y que dentro de las causales de

terminación estuviera la posibilidad de terminación unilateral por parte del comodante con un preaviso de 30 días, además debía incluir según fuere el caso cláusulas adicionales para evitar que por eventos adversos se configurara un incumplimiento por parte de Medtronic, por ejemplo, en los contratos de compraventa se incluye un plazo determinado para la entrega de los equipos, pero en ocasiones pueden presentarse escasez del equipo o está pendiente la importación del mismo, a este tipo de cláusula le llamábamos cláusulas de Backorder, en ellas se indica que en caso de que el producto no este disponible al momento de realizar la compra, la compañía informará esta situación al comprador tan pronto tuviere conocimiento de ello y realizará los trámites necesarios para importar el producto o equipo, con el fin de que en estos casos por temas ajenos a nosotros como lo sería el tiempo de importación, no nos veamos inmersos en un incumplimiento. En otros casos se solicitaba al cliente adicionar o eliminar cláusulas que no fueran adecuadas para el negocio que se pretendía celebrar, manteniendo una comunicación respetuosa y argumentando el porque no considerábamos desde el punto de vista jurídico adecuada una determinada redacción o texto incluido en el modelo del contrato, por ejemplo, en una ocasión revisamos un modelo de la contraparte para un contrato de compraventa, en el cual exigía que el equipo fuera asegurado por el vendedor con una póliza específica, en este caso se le indicó que no era procedente lo que solicitaba, dado que para los eventos en que el equipo sufriera daños de fábrica o por el desgaste normal por el uso, esto sería cubierto por la garantía, y al tratarse de un contrato de compraventa en el cual el equipo pasaría a ser propiedad del comprador, lo procedente es que el propietario del equipo sea quien sufrague los costos de estas pólizas de aseguramiento del bien, se le explicó adicionalmente que solo amparábamos los equipos con una póliza global en contratos de comodato y arriendo pues en estos contratos los equipos continúan siendo propiedad de Medtronic.

Como practicante realizaba este proceso de elaboración y revisión de los contratos, atendiendo a las necesidades del negocio y a la normatividad propia de cada contrato, buscando que las cláusulas fueran claras para evitar futuros malentendidos, una vez realizado el documento, procedía a revisarlo con la tutora con el fin de verificar que estuviera debidamente elaborado y se realizaran las correcciones necesarias, este proceso fue de gran importancia durante la práctica, debido a que las observaciones se convertían en un momento de aprendizaje. Así, por ejemplo, en una revisión del modelo de un contrato de compraventa de un cliente, se indicaba que si no se presentaban observaciones en los quince días posteriores a la presentación de la factura esta se entendería aceptada, yo no advertí el error, sin embargo, en la revisión con la tutora discutimos la cláusula hablando un poco sobre la factura electrónica, y me explicó que de conformidad con el Decreto 1074 de 2015 modificado por el Decreto 1154 de 2020, esto había cambiado y ahora se entiende que la factura es aceptada si en los tres días posteriores a su radicación no se presentan observaciones a la misma (aceptación tácita), asimismo, en otro contrato de consignación el cliente incluyó en una cláusula, que la facturación se realizaría de conformidad con los datos aportados por la clínica, estos datos correspondían a: nombre del paciente, EPS, número de identificación del paciente y equipo o producto adquirido; al revisar este punto con la tutora ella me explicó éste tipo de cláusulas representan un riesgo pues se estarían tratando datos personales sin contar con la autorización del titular de los mismos, además al conocer el equipo que había sido adquirido por el paciente, podríamos concluir qué tipo de enfermedad tenía, información que es de carácter confidencial, por lo que en su momento la observación que se hizo a dicha cláusula fue, que la clínica debió tener consentimientos de los titulares donde autorizaran que los datos fueran compartidos a Medtronic para la facturación e implementar un contrato de transmisión de datos personales donde la clínica fuera la responsable

de los datos y Medtronic el encargado, estos comentarios y observaciones que hacíamos con la tutora a los contratos me ayudaron a interiorizar más conocimientos prácticos de la contratación, en la cual convergen distintas áreas del derecho.

A continuación, enunciaré los contratos que como practicante elaboré y/o revisé junto con una breve descripción de cada uno:

- **Contrato de Suministro surgido de oferta mercantil de suministro con opción de comodato:** Este contrato se encuentra en el artículo 968 del Código de Comercio (en adelante CCo), y en los casos trabajados surge con la aceptación de la oferta mercantil de suministro, a través de la emisión de una orden de compra, en este contrato Medtronic se compromete a entregar periódicamente determinados insumos al cliente a cambio de un pago. En este contrato es importante determinar los consumos mínimos mensuales a realizar, la periodicidad de los mismos, el lugar de entrega de los bienes y los equipos que serán entregados en comodato, teniendo en cuenta que este contrato estará sujeto al suministro, de manera que si se termina el uno el otro tendrá la misma suerte.
- **Contrato de Comodato:** Este contrato se encuentra en el artículo 2200 del Código Civil (en adelante CC), a través de este contrato Medtronic entregaba en calidad de préstamo de uso equipos al cliente, para que los usara de acuerdo a su función y los restituyera al finalizar la vigencia, o en cualquier momento cuando fueran solicitados por parte del comodante (con un preaviso de 30 días a la fecha de terminación deseada), éste contrato siempre estaba vinculado a un suministro, pues las entidades que se dedican a la comercialización de equipos e insumos médicos son altamente reguladas, y no puede percibirse el préstamo de equipos como un regalo a las clínicas,

hospitales y demás clientes, sino que siempre debe recibirse una contraprestación. Mediante la utilización de este contrato se beneficiaban ambas partes, Medtronic fijaba una venta fija mensual de los insumos y el cliente podía acceder a las últimas tecnologías para la atención de pacientes.

- **Contrato de Consignación:** Este contrato se encuentra en el artículo 1377 del Código de Comercio (en adelante CCo), con este contrato Medtronic creaba una bodega con diferentes productos e insumos en la ubicación indicada por el cliente, con el fin de que el mismo tuviera acceso en sus instalaciones a los insumos y una vez se fueran utilizando iban siendo facturados por Medtronic, pudiéndose adjudicar el consignatario el valor excedente, para este contrato con el fin de no limitar las referencias que podían ser incluidas en la bodega, se pactaba un valor máximo de producto en consignación, de esta manera el contrato no se sujetaba a unas referencias determinadas sino a un tope en el valor de los productos consignados, para este contrato era imprescindible incluir la localización de la bodega pues de esta manera se tenía el control de los productos, pues hasta que no fueran facturados eran propiedad de Medtronic, también se incluían anexos donde se contemplaba el cuidado que debía tenerse con los productos, con el fin de qué si no se cumplían estos requerimientos y se dañaba algún producto también fueran facturados al consignatario.
- **Contrato de prestación de servicios:** Este contrato se realizaba en su mayoría para prestación de servicios de consultoría con Médicos que tenían distintas especialidades, con el fin de que prestaran servicios de charlas, asesoramiento para productos, entre otros, en este contrato se consignaba el valor por hora de los servicios, estas tarifas a su vez debían ajustar lo que se conoce como *fair market value* o valor del mercado, con el

fin de que el pago para el médico fuera justo, esto variaba según su especialidad y conocimiento y era muy importante por temas de Compliance/cumplimiento, también debía contener la declaración del consultor de que realiza sus aportes a salud, pensión, ARL y demás exigencias de ley para estos contratos y un acuerdo de confidencialidad, autorización de uso de imagen y cesión de derechos patrimoniales para propiedad intelectual desarrollada en proyectos enmarcados en la prestación de servicios.

- **Contrato de operador logístico:** Este es un contrato atípico, que no se encuentra en el Código y surge de la autonomía de la voluntad de las partes que consagran en un documento las necesidades específicas de su negocio en particular, a través de este contrato lo que se pretende es otorgar a un operador logístico la posibilidad de vender de manera directa los productos de la compañía, a unas empresas o clientes enunciados explícitamente en el contrato, para ello, el operador logístico debe ser una empresa que garantice la conservación de los productos de acuerdo a las recomendaciones del fabricante, adicionalmente debe tener capacidad para el transporte de los productos y debe adquirir una cantidad mínima de productos mensualmente, en síntesis es un contrato mediante el cual Medtronic delega el control y ejecución del proceso logístico de venta para determinados clientes, a un tercero denominado “operador logístico”.
- **Contrato de distribución:** el contrato que más se acerca al objeto del contrato distribución es el de agencia comercial contenido en el artículo 1317 CCo, sin embargo, tienen algunas diferencias. En el contrato de distribución, el distribuidor adquiere los productos de la compañía para proceder con su venta directa en un territorio determinado, este contrato suena sencillo pero es uno de los más riesgosos para las compañías, dado que no se tiene control sobre la cadena de conservación de los

productos, sin embargo, para vender de manera directa a empresas o para participar en procesos de licitación, el distribuidor debe solicitar a Medtronic una certificación en la cual se indique que está autorizado para actuar en dicho proceso o dicho negocio, de esta manera se puede dar mayor trazabilidad a los negocios y se evita verse inmerso en competencia desleal por presentarse a la misma licitación con un distribuidor.

En los apéndices se encuentran algunos de estos contratos y otros trabajados en la práctica, los cuales se adjuntan con propósitos netamente académicos y no deben reproducirse.

6.2 Segundo Informe de la Práctica Jurídico Empresarial

En el segundo mes de la práctica ya había adquirido algunos conocimientos y experiencia en la elaboración y revisión de los contratos, de manera que pude abordar el segundo objetivo específico de la práctica:

6.2.1 Desarrollo del segundo objetivo: “Realizar acercamientos con el área legal de clientes y proveedores para la negociación cláusulas contractuales”

Este objetivo pude desarrollarlo desde el segundo mes de mi práctica jurídica, puesto que ya tenía una base de conocimientos acerca de las cláusulas que podíamos o no aceptar en los distintos modelos de contratos, por este motivo, la tutora decidió pedirme que la acompañara a algunas reuniones con clientes estratégicos, que solicitaban diferentes modificaciones a contratos, en su mayoría de comodato y consignación, lo que buscábamos con estas reuniones era entender el porqué el cliente requería este cambio y buscar así una solución que se ajustara a la regulación legal (elementos necesarios para cada contrato) las políticas internas, y las normas nacionales e internacionales (mas que todo en políticas de Compliance “cumplimiento”) y así lograr ejecutar el negocio contractual sin que represente un riesgo para ninguna de las partes. En este punto tuvimos varias reuniones relacionadas con un contrato de Suministro y Comodato, en

el cual el cliente hizo varias observaciones que expongo a continuación junto con la manera en que se llegó a un acuerdo.

Para este contrato la primera observación realizada por el cliente fue que no quería que se realizara por separado una oferta mercantil para el suministro y luego el comodato, sino que dentro del contrato de comodato pudieran incluirse las condiciones propias del suministro, de tal manera que procedimos a incluir las partes esenciales en el contrato de comodato de la siguiente manera: primero incluimos dentro de las obligaciones del comodatario, la de comprar unos consumos mínimos mensuales detallados en un anexo del contrato lo cual es requisito para dar el equipo en comodato, adicionalmente se incluyó una cláusula de las mencionadas anteriormente de tipo Backorder, para no incurrir en incumplimiento cuando no se tuvieran los productos para el suministro por algún evento de escasez de productos, también incluimos las fechas de vigencia de los precios para los insumos, pues es importante dejar esto detallado en el contrato para evitar futuros malentendidos, por lo que se consignó que los precios cambiarían en enero de cada año, las demás cláusulas del comodato permanecieron iguales. Todos estos cambios se realizaban usando la herramienta de control de cambios de Microsoft Word, pues esta herramienta permite llevar trazabilidad de los cambios realizados a las minutas de una manera respetuosa pues los hace evidentes, de manera que quién lee puede notar inmediatamente que cambió, quien realizó ese cambio y si lo acepta, rechaza o propone algo diferente a través de comentarios en el documento.

En una segunda reunión, el cliente nos comentó que no estaba de acuerdo con el tema del cambio de precios y aunque es un tema comercial debía ser discutido igualmente en la reunión, pues es el equipo legal quién en ultimas realiza los ajustes al contrato, en este punto lo que planteaba el cliente era que en el contrato se consignara que *“los precios se modificaran en enero*

de cada año de mutuo acuerdo según la negociación llevada a cabo por las partes”, en este punto no cedimos, teniendo en cuenta dos puntos: primero, desde el punto de vista legal, no podemos supeditar la facultad de la compañía de subir los precios de sus productos en un contrato a una negociación de mutuo acuerdo entre las partes, pues en caso de que se presenten aumentos en la materia prima, en temas de transporte y demás elementos que convergen en la fabricación de los productos, y que en dicho evento el cliente no esté de acuerdo con ello, no podríamos aumentar los precios sin su autorización, esto representa un riesgo grande de pérdidas económicas, por el simple hecho de consignar en la cláusula que los precios aumentarán de mutuo acuerdo; el segundo punto es la competencia desleal y conflicto de interés, pues en el evento en que no pudiéramos aumentar el precio de determinado producto en el mismo valor que aumentó para otros clientes, esto podría verse como competencia desleal (Ley 256 de 1996) y conflicto de interés, ya que estaríamos vendiendo productos quizás a un valor inferior al del mercado y los ofrecido por las demás compañías con el mismo objeto comercial que la nuestra, sin una justificación para ello, esto podría percibirse como beneficios o dadas a favor de determinado cliente para la suscripción de más contratos a futuro o ser la marca prevalente en dicha clínica u hospital, siendo este la circunstancia principal por la cual las compañías que se dedican a la comercialización de equipos y productos médicos reciben sanciones a nivel global.

Quizás el mayor aprendizaje que se obtiene en este tipo de reuniones al observar el abordaje que hace la tutora a los diferentes temas planteados por el área jurídica de los clientes, es argumentar muy bien el porque no se accede a alguna petición del cliente, ya sea citando la normatividad, como fue en el caso en mención la Ley 256 de 1996 y políticas internas de Compliance (cumplimiento), pues cuando se argumenta sólidamente una posición se da una visión más amplia a la otra parte de las implicaciones de una modificación para ambas, y si es

una razón de peso como en este caso, los clientes aceptan la cláusula sin recibir la impresión de que no se tomó en cuenta su sugerencia.

En esta reunión también hubo una solicitud del cliente de prorrogar el contrato de forma automática, pues la cláusula inicial establecía que una vez cumplida la vigencia del contrato aplicaría una terminación automática y los equipos se restituirían al comodante en los 30 días posteriores a esa terminación, desde el punto de vista legal no habría problema en incluir este texto, sin embargo, la tutora indicó que este tema debía ser discutido con el área de mantenimiento; luego me explicó que al dar en comodato los equipos es necesario conocer la vida útil de los mismos, pues no podríamos obligarnos por más tiempo si la vida útil del equipo era cinco años (periodo de duración del contrato), por lo que procedí a hacer las indagaciones pertinentes con el área de mantenimiento, que nos indicó que el equipo tenía un tiempo de vida útil de 10 años por lo que en una próxima reunión aceptamos la solicitud del cliente.

De las negociaciones para este contrato adquirí varios conocimientos: en primera medida que es necesario argumentar de manera sólida el por qué no se acepta una determinada sugerencia realizada por el cliente, de esta manera se atiende a la regulación comercial y se previene la ocurrencia de riesgos para la compañía, manteniendo las buenas relaciones con el cliente, adicionalmente aprendí que aunque ciertas cláusulas parecen netamente legales, se debe tener en cuenta la experticia de otras áreas de la compañía, en este caso la de mantenimiento.

Estos procesos me permitieron mejorar mi desempeño en una negociación jurídica con clientes, e incluso aplicar estrategias y conocimientos adquiridos en los cursos de conciliación brindados por el Consultorio Jurídico, así como la identificación de cláusulas riesgosas para la compañía.

6.3 Tercer Informe de la Práctica Jurídico Empresarial

En mi tercer mes de práctica en Medtronic pude abordar el tercer y cuarto objetivo específico planteados dentro de mi trabajo de grado:

6.3.1 Desarrollo del tercer objetivo: “Realizar investigaciones requeridas por el área legal, para la emisión de conceptos solicitados por otras áreas de Medtronic Colombia S.A. o de los países que conforman la región CELA”

En la ejecución de la práctica surgían eventos en los cuales debíamos agregar información a algún contrato teniendo en cuenta el caso particular que se estaba tratando, o en otras también se hacía necesario dar conceptos a otras áreas de Medtronic ya sea en Colombia o en otros países, para ello en ocasiones me asignaban investigaciones, enunciaré de manera puntual las que me parecieron más interesantes: Para empezar, realicé una investigación con el fin de emitir un concepto dirigido a una entidad en Estados Unidos, acerca de las posibles restricciones y regulaciones existentes en Colombia para la transferencia de datos personales (de salud) entre entidades de distintos países, para ello recurrí a la ley 1581 de 2012, al Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015 en su sección 5,a Circular V de la Superintendencia de Industria y Comercio publicada en el año 2019 y una guía publicada por la universidad de los Andes en el año 2018, en este concepto emitido de acuerdo a la investigación realizada expresé qué Colombia contempla que no habrá requisitos especiales más allá de la autorización del titular de la información para aquellos países que forman parte de la “lista blanca”(Alemania, Australia Bélgica, entre otros.), los cuales son mencionados en el capítulo tres de la circular de la Superintendencia y son aquellos países con unos estrictas regulaciones para la protección de la información personal , en este caso el consentimiento otorgado debe ser libre y voluntario y puede ser obtenido a través de una autorización escrita o verbal (grabación), donde se exprese

que se permite la transferencia de la información del titular a determinados países explícitamente mencionados, si la información será transferida a un país que no se encuentra anunciado en la lista blanca, se requerirá adicionalmente un contrato de transferencia de datos que deberá contener como mínimo: delimitación del tratamiento de datos, autorización expresa e inequívoca para la transferencia por parte del titular de los datos, el cumplimiento de la política de tratamiento de la información, enunciación de las actividades a realizar con los datos y la manifestación de las obligaciones del responsable del tratamiento con el titular de los datos y el cedente, este concepto se realizó en inglés debido a que iba remitido para Estados Unidos, se encuentra en el Apéndice 6.

De igual manera, en la ejecución de mi práctica decidieron realizar algunas modificaciones al contrato de prestación de servicios de consultoría, para ello debía modificarse uno de los anexos que contenía una cesión de derechos de propiedad intelectual, esto se da en la medida que para determinados proyectos de diseño de nuevas tecnologías, la compañía contrata los servicios de médicos de distintas especialidades, para ello se les remuneran por su aporte en el proyecto y el resultado del mismo debe quedar en cabeza de la compañía, para esta cesión de derechos la tutora me pidió que investigara acerca de la propiedad intelectual y los dos tipos de derechos que emanan de la misma, pues me mencionó que unos derechos eran perpetuos y otros no, así que para dar mi aporte en la creación del documento consulté la Decisión Andina 351 de 1993 en derecho de autor y derechos conexos, la Decisión Andina 486 del 2000 en propiedad industrial, teniendo en cuenta que Colombia forma parte de la Comunidad Andina de Naciones y Cartillas de la Superintendencia de industria y Comercio. Como resultado de la investigación aprendí que, la propiedad intelectual se divide en propiedad industrial y derechos de autor, la primera hace referencia en su mayoría a patentes de invenciones, diseños industriales, marcas de

productos o servicios; la segunda hace referencia aquellas creaciones literarias o artísticas y obras realizadas a través de medios tecnológicos como películas, canciones etc. Ahora bien, de los derechos de autor emanan dos clases de derechos: derechos Morales y derechos patrimoniales. Los derechos Morales son aquellos que permiten al autor conservar la paternidad de la obra, es decir, recibir el crédito como creador de la misma, además le permite al autor o ponerse a cualquier modificación o deformación de la obra, es decir, mantener su integridad y por último el derecho a retirar su obra de circulación, los derechos morales solo están en cabeza del autor de la obra, son perpetuos y no pueden ser cedidos; ahora bien, los derechos patrimoniales son aquellos que permite al autor percibir una ganancia económica cada vez que un tercero utilice su obra, ya sea mediante su reproducción, distribución, adaptación como llevar una novela al cine, éste tipo de derechos si pueden cederse a terceros y no deben estar únicamente en cabeza del autor. Con esta información obtenida en la investigación pudimos elaborar un documento de cesión de derechos de propiedad intelectual, contemplando explícitamente que los derechos que serían cedidos eran los de carácter patrimonial (reproducción derivados de cualquier clase de propiedad intelectual obtenida en el marco del proyecto desarrollado en la ejecución del contrato de prestación de servicios de consultoría).

6.3.2 Desarrollo del cuarto objetivo: “Verificar el cumplimiento de la política de protección y transferencia de datos”

Al celebrar distintos acuerdos, es necesario manejar diferentes tipos de información, ya sean datos personales, privados, públicos, sensibles, entre otros, por lo que cobra una gran relevancia el conocimiento de las normas nacionales e internacionales sobre el tratamiento de datos personales, para poder entender desde la definición de conceptos como: titular de los datos,

el responsable del tratamiento, los tipos de datos que existen, las autorizaciones requeridas para el tratamiento y los derechos y deberes asociados a la misma.

Como practicante en Medtronic, al elaborar y revisar contratos, debía verificar si el contrato requería algún anexo adicional para la autorización del tratamiento de datos, esto sucedía en su mayoría cuando por algún motivo la compañía iba recibir alguna información del paciente que permitiera inferir información de su condición de salud, como lo mencionaba en el primer informe en un contrato de consignación la Clínica quería compartir con nosotros datos de los pacientes para efectuar la facturación directamente con los datos de quien sería el dueño de determinado equipo, para ello nos pensaban dar información como: Entidad Promotora de Salud, nombre completo del paciente, número de identificación, teléfono, producto adquirido; al revisar este caso con la tutora se advirtió que no podíamos recibir estos datos de facturación sin contar con un consentimiento expreso por parte del titular y un contrato de transmisión de datos entre la Clínica y Medtronic con el fin de que se determinará que tipo de datos se recolectaría y como se iba a tratar la información.

Este tipo de anexos también era común en los contratos de prestación de servicios de consultoría, pues en el proceso de contratación debía tratarse información personal de los médicos, incluyendo números telefónicos, datos bancarios, dirección, entre otros, lo que hacía imprescindible contar con la autorización del titular para tal fin, en esta autorización se le indicaba que esta información solo era utilizada de manera interna en el proceso de contratación y no sería compartida con terceros.

6.4 Cuarto Informe de la Práctica Jurídico Empresarial

6.4.1 Continuación de la elaboración, revisión de contratos, negociaciones jurídicas con clientes y actividades adicionales realizadas

Durante el cuarto mes de práctica, pude revisar y elaborar más contratos de los enunciados en el primer informe, un caso particular fue en una ocasión que nos solicitaron un contrato de consignación, sin embargo, surgieron algunas dudas respecto al contrato pues al hablar con el comercial que lo solicitó, este indicó que el cliente buscaba ofrecer un servicio “tercerizado”, es decir, no buscaba tener un stock de productos para su uso con pacientes sino que quería vender de manera directa a un hospital en específico, de esta conversación pude deducir que en realidad no se trataba de un contrato de consignación sino de operación logística, en este caso debido a que los clientes que quieren tener este tipo de contratos deben demostrar una capacidad financiera y logística para la elaboración del contrato se le remitió para que acreditara los requerimientos, sin embargo, no fue aprobado por lo que no se pudo realizar el contrato de operación logística, en estos casos hay que ser cuidadosos pues en el contrato de consignación se autoriza únicamente la venta a pacientes y no a otras empresas.

Así mismo, pude elaborar certificados de distribución requeridos por los distribuidores para presentarse a licitaciones públicas, esto en concordancia con lo explicado anteriormente acerca de la imposibilidad de presentarnos a la misma licitación con un distribuidor, dado que podría verse como competencia desleal la postulación de dos proponentes con productos de la misma marca. Para la elaboración del certificado verificaba los siguientes pasos: en primer lugar verificaba que Medtronic no se presentaría de manera directa a la licitación enunciada por el distribuidor, a continuación verificaba si la institución a la cual se dirigía el certificado estaba ubicada en el territorio autorizado para distribución en el contrato y por último verificaba si los

productos objeto de la licitación correspondían a los autorizados en el contrato; estos certificados se expedían solo para procesos de contratación específicos, de esta manera el certificado solo era válido para la licitación allí enunciada, en el Apéndice G puede verse un modelo hipotético de este tipo de documentos.

Por otra parte, tuve la oportunidad de responder requerimientos de los Jueces de la República dentro de acciones de Tutela y Desacatos, en los cuales Medtronic había sido vinculada, para ello debía contactar a diferentes áreas de la compañía (comerciales y de servicio al cliente) con el fin de obtener la información necesaria para dar respuesta. En su mayoría, las Tutelas eran promovidas por pacientes que requerían la entrega de un equipo o producto médico fabricado por Medtronic, en estos casos procedía en primera medida aclarando al juzgado que Medtronic era una empresa dedicada a la comercialización de equipos e insumos médicos y no tenía una relación directa con el paciente pues no se trata de una E.P.S o I.P.S, posteriormente abordaba el caso concreto, según la información requerida por el Juez, indicándole porque no se había despachado el producto, generalmente esto sucedía porque la EPS del paciente no había pagado el equipo, o en el caso en que ya hubiese sido despachado indicaba el número de envío y fecha estimada de entrega, finalmente socializaba la respuesta con mi tutora, para verificar que esta se ajustara a lo solicitado y contara con su aprobación, en el Apéndice H puede verse un modelo hipotético de respuesta a una Tutela.

Durante toda la práctica tuve que verificar que los contratos que fueran firmados estuvieran debidamente archivados en las bases de datos, con el fin de que se pudiera llevar seguimiento a los mismos y continuara el buen funcionamiento del área a través de las herramientas virtuales, esto es de vital importancia, pues al momento de elaborar actas y cartas

de aviso de terminación de contratos, debíamos remitirnos al contrato original con el fin de verificar las causales de terminación allí consignadas y proyectar correctamente los documentos.

Con el avance de la práctica me fueron otorgadas funciones adicionales, como buscar en nuestras bases de datos información requerida por diferentes auditorías internas y externas, asistencia a reuniones de temas más internacionales en los cuales solicitaban asesoría al área legal de la región CELA, entre ellos un contrato de prestación de servicios solicitado para México en el cual tuve contacto con asesoría legal de este país, de igual manera pude asistir a reuniones para programar capacitaciones en el tema de tratamiento de datos personales para la región CELA (centro y Latinoamérica), en esta reunión comparamos las normas nacionales de los distintos países que conforman la región (Colombia, Ecuador, Venezuela, Puerto Rico y Republica Dominicana) y pudimos concluir que pese a que en cada país se usan terminologías diferentes, los datos protegidos son casi idénticos, así como los derechos del titular de la información (conocer, actualizar y rectificar sus datos personales frente a los responsables del tratamiento o encargados del tratamiento, solicitar prueba de la autorización otorgada al responsable del tratamiento, ser informado sobre el tratamiento que se está dando a los datos, presentar quejas a las entidades correspondientes según el país cuando se haya violado alguno de sus derechos como titular, revocar la autorización y/o solicitar la supresión del dato y acceder en forma gratuita a sus datos personales que hayan sido objeto de tratamiento) y los deberes del responsable de la información son los mismos (salvaguardar las bases de datos que contienen la información, dar tratamiento de acuerdo a los principios reguladores, guardar confidencialidad de los datos, entre otros).

7. Conclusiones

Como practicante del área legal de Medtronic, pude ahondar mis conocimientos en derecho comercial y derecho privado de una manera palpable y evidenciar de manera directa la aplicación de la autonomía de la voluntad de las partes, que es enseñada cuando apenas estamos iniciando las clases de derecho privado y que permite a los contratantes decidir las condiciones que regirán su relación contractual, esto resultaba muy claro en los contratos de suministro, comodato, consignación, prestación de servicios, operador logístico y distribución, trabajados durante la práctica; pues como se evidenció en los informes, mediante las negociaciones las partes lograban moldear las cláusulas de conformidad con el negocio que pretendían realizar, sin dejar de lado la regulación nacional e internacional en temas de protección de datos, cumplimiento, entre otras, como se evidenció en el caso en que se rechazó un modelo de facturación por su posible transgresión a las normas y políticas de tratamiento de datos personales y el caso de rechazo de una cláusula para la negociación de precios por su posible afectación a la competencia justa y leal en el mercado, además estas reuniones me permitieron mejorar mis habilidades argumentativas, pues siempre que se tomaba una decisión respecto a una redacción de una cláusula debía explicarse la norma, regulación o razón especial que fundamentaba esa decisión.

Adicionalmente pude aprender acerca de los elementos esenciales de cada uno de los contratos trabajados, ya sean típicos como el comodato y el suministro o atípicos como el de operación logística, pues al finalizar la práctica era más sencillo al leer los documentos aportados por el cliente para determinado contrato, identificar falencias o cláusulas a revisar con la tutora.

En definitiva, pude implementar y conocer de primera mano temas que no son abordados a profundidad durante el pregrado, como lo es el tema de tratamiento de datos personales, el cual era ampliamente aplicado en Medtronic, como pudo evidenciarse en los casos expuestos en los informes, por lo que aprendí que autorizaciones son necesarias en este ámbito para conservar o tratar los datos de alguna persona o entidad, asegurando además que este tratamiento fuera proporcional a la autorización otorgada y no excediera lo aprobado por el titular de la información.

Considero que uno de los aprendizajes más interesantes que logré obtener durante la práctica, fue el relacionamiento y comunicación con las personas, ya que al trabajar en una empresa, es importante saber a quién solicitar la información, cómo hacerlo e incluso el medio más ágil para obtener respuesta, esto es importante no solo para lograr los objetivos deseados por la compañía, sino para poder cumplir con requerimientos judiciales como en el caso de las Tutelas respondidas.

Medtronic es una empresa con una misión y cultura excelentes, donde me acogieron en un equipo legal extraordinario, allí tomé clases de contratación y mucho más de la mano de abogadas admirables con gran experiencia en el mundo jurídico, y con su aporte pude crecer profesional y personalmente, por lo que agradezco enormemente la oportunidad brindada.

8. Recomendaciones

Se recomienda realizar capacitaciones periódicas sobre el manejo de las herramientas implementadas en el marco de la virtualidad, con el fin de que esta área maneje de una forma más ágil la plataforma de realización de solicitudes al área legal.

Se sugiere convocar a las demás áreas de la compañía a reuniones educativas acerca de los temas más importantes relacionados con la protección de datos personales, con el fin de que se fortalezcan los conceptos esenciales del tema y los empleados puedan identificar los casos en los cuales se requieren autorizaciones para el tratamiento de datos.

Se recomienda realizar capacitaciones en las cuales se eduque a al área comercial acerca de las diferencias entre los contratos con objetos contractuales similares, con el fin de que puedan transmitir esta información de forma eficiente a los clientes

Referencias Bibliográficas

- Cifuentes, E. (1997). El Hábeas Data en Colombia. En revista Jurídica. *Derecho PUCP*. (vol. 51). (p. 115)
- Congreso De La Republica de Colombia (2006). Ley 1014 de 2006. “De fomento a la cultura del emprendimiento”. En: Diario Oficial No. 46.164 de 27 de enero de 2006.
- Congreso De La Republica de Colombia (2008). 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”. En: Bogotá: El Congreso.
- Congreso de la República de Colombia (2012). Ley Estatutaria 1581 de 2012 “Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales”. Bogotá: El Congreso.
- Consejo Nacional Legislativo. (1887). Ley 57 de 1887. “Sobre adopción de códigos y unificación de legislación nacional”. En: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=39535>.
- Constitución Política de Colombia. [Const]. Julio 7 de 1991 (Colombia). 2da Ed. Editorial Legis.
- Corte Constitucional. (25, marzo, 2014). Sentencia T-179A.
- Corte Constitucional. (30, abril, 2003). Sentencia C-341.
- Corte Constitucional. (5, septiembre, 2002). Sentencia T-729.
- Madriñan, R., (Ed. 9).(2004). Principios del Derecho Comercial. *Temis*.
- Mantilla, R., (2001). Derecho Mercantil. Editorial Porrúa.

Medina, J., (Ed. 3).(2004). Derecho Comercial: parte general. Ediciones Jurídicas Gustavo Ibáñez.

Medtronic Latinoamerica. Misión de Medtronic. [Sitio Web]. Disponible en:
<https://latinoamerica.medtronic.com/xl-es/acerca/mission.html>.

Medtronic Colombia. Historia de Medtronic. [Sitio Web]. Disponible en:
<https://www.medtronic.com/coes/acerca/historia.html#:~:text=Medtronic%20fue%20fundada%20en%201949,y%20su%20cu%C3%B1ado%20Palmer%20Hermundslie.&text=Ese%20esp%C3%ADritu%20combinado%20con%20su,en%20la%20Misi%C3%B3n%20de%20Medtronic>.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo (2013). Decreto 1377 de 2013 “Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1581 de 2012, Derogado Parcialmente por el Decreto 1081 de 2015”. En: www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo(2015). Decreto 1074 de 2015. “*Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo*”. En: www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo.

Ministerio de Justicia. (1971). Decreto 410 de 1971. “Por el cual se expide el Código de Comercio”.En: Diario Oficial 33.339 de junio 16 de 1971.

Rojas, M. (2017). *Redacción Comercial Creativa*. Ediciones de la U.En:
<http://vlex.com/source/redaccion-comercial-creativa-2259>.

Saarenpää, A. Europa y la protección de los datos personales. En Revista Chilena de Derecho Informático, núm. 3,2003,pp.15-29.

Superintendencia de Industria y Comercio (2019). “guía para la implementación del principio de responsabilidad demostrada en las transferencias internacionales de datos personales”.

En:

[https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/pdf/Gu%C3%ADa%20%20SIC%20para%20la%20implementaci%C3%B3n%20del%20principio%20de%20responsabilidad%20demostrada%20en%20las%20transferencias%20internacionales\(1\).pdf](https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/pdf/Gu%C3%ADa%20%20SIC%20para%20la%20implementaci%C3%B3n%20del%20principio%20de%20responsabilidad%20demostrada%20en%20las%20transferencias%20internacionales(1).pdf).

Superintendencia de Industria y Comercio. (2020). Política de Tratamiento de Datos. En:

<https://www.sic.gov.co/sites/default/files/documentos/072020/Pol%C3%ADtica%20de%20Tratamiento%20de%20Datos%20Personales%20-%20SIC.pdf>.

Universidad de los Andes, Grupo de Estudios en internet, Comercio electrónico, Telecomunicaciones e Informática -GECTI-. (2018). “Guía GECTI para la implementación del principio de responsabilidad demostrada —accountability— en las transferencias internacionales de datos personales . Recomendaciones para los países latinoamericanos”. En: <https://habeasdatacolombia.uniandes.edu.co/wp-content/uploads/Guia-GECTI-accountability-2018-Remolina.pdf>.

Upegui, J. (2008). Habeas data: fundamentos, naturaleza, régimen. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.