

## **Sistematización Práctica Universitaria**

María Camila Romero Álvarez

Facultad de Humanidades, Pontificia Universidad Javeriana de Cali

8950861: Derecho

Dra. Beatriz Eugenia Salamanca Charria

## Tabla de Contenido

Contexto	.....	3
Problema y objetivos	.....	5
Desarrollo de actividad y evidencias	.....	7
Desarrollo de actividad, evidencias y reflexión	.....	10

## Contexto

Desde el pasado 18 de diciembre del año 2023 me encuentro realizando mi práctica universitaria en la empresa Riopaila Castilla S.A.

Riopaila Castilla S.A, actualmente se encuentra conformada como un grupo agroindustrial el cual inició sus operaciones desde el año 1918, emprendiendo como un trapiche panelero en los predios de la hacienda Riopaila ubicada al norte del Valle del Cauca, de manera que 10 años después, en el año 1928 se da la inauguración del ingenio Riopaila S.A instalándose la fábrica de azúcar en el corregimiento de la Paila, del municipio de Zarzal. Posteriormente, en el año 1945, se inaugura la central Castilla S.A, instalándose la fábrica de azúcar en el municipio de La Pradera, Valle del Cauca.

Desde entonces la compañía ha tenido como propósito y lema principal “compromiso desde 1918”, toda vez que desde sus inicios ha tenido interés en generar un impacto en la sociedad y de esa manera aportar en su crecimiento con obras como la creación de la escuela Belisario Caicedo en el municipio de Florida para los hijos de los trabajadores y la comunidad en el año 1949, la creación de la Fundación Caicedo Gonzales en el año 1957 el cual se creó con el fin de buscar el desarrollo integral de los trabajadores y las comunidades de influencia, la construcción de viviendas para los trabajadores con una urbanización de 120 casas en los municipios de La Paila y Zarzal en el año 1965, y la creación del Instituto para el Desarrollo de La Paila (IDLA)<sup>1</sup> con el propósito de generar empleo para las esposas de los trabajadores en el año 1967, entre otro tipo de obras que propenden por el desarrollo y crecimiento social y de sus trabajadores.

Es entonces en el año 1998 que se da el proceso de integración entre el ingenio Riopaila S.A y Central Castilla S.A, de manera que para el año 2006 ambas empresas inician las operaciones industriales que dan origen a Riopaila Industrial S.A y Castilla Industrial S.A. En consecuencia, en el siguiente año 2007 se genera la fusión de ambas empresas dando origen a Riopaila Castilla S.A. siendo en el año 2017 su consolidación como grupo agroindustrial basado en la diversificación y especialización en diferentes negocios referentes al agro.

Ahora bien, esta es una compañía con más de 106 años de trayectoria en el país, por lo tanto, se rige en cada una de sus actuaciones, tanto internamente como ante terceros, bajo unos principios éticos y valores, basados en la honestidad, respeto, compromiso y lealtad, es por ello que su administración se encuentra dividida por un gobierno corporativo conformado por su órgano principal que es la asamblea de accionistas, seguido de la junta directiva integrada por nueve miembros con sus respectivos suplentes y en esta misma se encuentran los comités de cañicultura, el comité de sostenibilidad y gobierno corporativo, y el comité de auditoría y riesgos, y seguida de la junta se encuentra la presidencia ejecutiva<sup>2</sup>, por lo tanto, para el

---

<sup>1</sup> *Historia – Riopaila Castilla*. (s. f.). <https://www.riopaila-castilla.com/historia/>

<sup>2</sup> *Informe de Sostenibilidad y Gestión*. (2022). Riopaila Castilla. <https://www.riopailacastilla.com/wpcontent/uploads/2023/03/Informe-de-sostenibilidad-y-gestion-Riopaila-Castilla-2022.pdf>

funcionamiento y administración de la compañía se presenta la división de múltiples gerencias, iniciando por la presidencia, gerencia jurídica y de cumplimiento, gerencia de asuntos corporativos, gerencia de finanzas y administración, gerencia de gestión humana y gerencia de auditoría.

Conforme a lo anteriormente mencionado, me encuentro realizando la practica en la gerencia Jurídica y de cumplimiento que es la encargada de velar por el desarrollo de documentos legales realizados entre la empresa, sus trabajadores y los terceros proveedores.

La gerencia jurídica de Riopaila S.A. es responsable de sumir la defensa jurídica de la empresa ante posibles procedimientos judiciales, asimismo como el deber de conservar la actualización constante de la compañía ante las diferentes normativas que sean objeto de interés para la misma.

A su vez, la gerencia también se encuentra dividida, de manera que mi lugar de prácticas es el área de contratación, teniendo como mis funciones principales la elaboración de contratos de prestación de servicios, compraventa, acuerdos de operación, outsourcing, entre otros, los cuales están enfocados en las actividades agrícolas desarrolladas por la empresa. Además, también me tengo la tarea de realizar otrosíes de los anteriores tipos de contratos mencionados; por lo tanto, presto apoyo en el área de proveeduría de caña en lo referente a la creación de contratos de cesión, cuentas en participación y compraventa. Finalmente, también colaboraré según lo solicite el área, en la realización de cartas y minutas referentes a los contratos mencionados, siempre teniendo total disposición a los demás requerimientos que puedan realizar.

## Problema y Objetivos

Ahora bien, como practicante me encuentro frente a la obligación de lograr que dadas las labores que me han sido encomendadas por parte de mi jefe directa, tales como, la redacción de contratos y otros éstos se encuentren bajo el marco legal, por lo tanto, debo redactarlos en observancia de la normatividad comercial y de acuerdo con las políticas empresariales. Además, el contratista, quien es la persona natural o jurídica que realizará la prestación debe estar de acuerdo con el documento producto.

No obstante, en aquellos casos que el proveedor no se encuentra de acuerdo con la minuta del contrato enviado, generalmente sus requerimientos allegados por parte del contratista es que las cláusulas se ajusten conforme a los porcentajes que le parecen más convenientes. Un ejemplo de ello es el porcentaje que se maneja como cláusula penal ante incumplimiento del contrato, por lo que, ante un posible desacuerdo con el proveedor se debe citar a una negociación para discutirlo. En estas negociaciones se escucha el punto de vista del proveedor y posteriormente se analiza la posibilidad de disminuir o sostener el porcentaje de la multa, es decir, si el porcentaje de la cláusula penal es del veinte por ciento (20%) sobre el valor total del contrato, y el contratista solicita que este sea disminuido al cinco por ciento (5%), se puede proponer que este se establezca sobre el doce por ciento (12%).

De la misma forma, en las reuniones sostenidas con los contratistas para determinar los porcentajes que se manejarán como multas en los contratos, también es necesario que estos puedan comprender el por qué se han establecido esas multas y esos porcentajes, por lo tanto, en el caso presentado se debe explicar cuál es la función de la cláusula penal ante incumplimiento, la cual tiene por finalidad generar una tasación anticipada de los perjuicios que pueda sufrir la contratante ante incumplimiento en el desarrollo del objeto del contrato, de manera que se permita responder ante los demás clientes de los cuales el cumplimiento de sus contratos dependan del cumplimiento de ese contrato en específico.

Ahora bien, hay cláusulas que no pueden ser modificadas dadas las políticas de la empresa, por lo que, ante controversias con el contratista sobre los porcentajes manejados en estas lo que se debe hacer es explicar la finalidad de la cláusula y por qué no puede ser modificada. De manera que para poder desarrollar el contrato deben aceptarlas.

Las negociaciones usualmente se realizan mediante correos electrónicos, sin embargo, ante persistencia de las diferencias o necesidad de celeridad en el proceso, se establecen reuniones con los contratistas, de manera que sea más expedito el proceso de negociación de las cláusulas.

Sin embargo, ante este tipo de circunstancias, es necesario tener cierto tipo de habilidades como la escucha, toda vez que al ser negociaciones es muy importante lograr entender que es lo que requiere el contratista para así poder llegar a acuerdos que nos beneficien a todos, al igual que mantener una buena iniciativa que permita demostrar nuestro interés en que el proceso sea realizado lo más celeremente posible, y de acuerdo con las pretensiones de cada parte.

Anudado a lo anterior, es de gran importancia la amabilidad y el respeto, lo cual genera mayor facilidad de comunicación entre las partes, debido a que en los espacios de negociación ambas están presentes en razón de sus pretensiones, y para llegar a consensos es necesario lograr que una de las partes llegue a ceder de alguna forma, sin que esto genere algún tipo de disminución significativa que pueda llegar a perjudicarlo, por lo tanto, desde el respeto para con el otro es vital llegar con total disposición para que sea más fácil llegar a acuerdos que beneficien a las partes.

No obstante, como se mencionó anteriormente, existen cláusulas que debido a que han sido establecidas por políticas de la empresa, no pueden ser modificadas, por lo tanto, esto puede generar inconformidades con los contratistas. Por lo tanto, puede considerarse como alternativa modificar otros porcentajes o cláusulas que, si puedan ser modificadas, de manera que se pueda generar un equilibrio entre lo que pretendían inicialmente y lo que realmente puede llegar a ser modificado.

Conforme a lo apreciado anteriormente, desde mis funciones como practicante una opción para poder dirimir posibles conflictos sobre las cláusulas estipuladas en los contratos, es revisar cada una de las pretensiones iniciales del contratista y las modificaciones que quieran hacer a determinadas cláusulas del contrato, para posteriormente dialogar internamente y lograr tener los conceptos de las áreas que hacen parte de las negociaciones de manera que ellos me informen hasta cual es la última instancia que podríamos ceder dentro de la negociación, lo cual permitirá que podamos tener iniciativa en cuanto a las negociaciones y dar una mayor estabilidad al momento de escuchar sobre que versa la inconformidad del contratista.

## **Desarrollo de Actividad y Evidencias**

Ahora bien, dada la problemática presentada referente a las negociaciones realizadas con los proveedores relativas a las cláusulas de mayor relevancia en razón de las políticas empresariales, desde mis funciones delegadas en las cuales debo prestar apoyo al área de contratos de la gerencia jurídica, estoy encargada de la redacción de estos y por ello, tengo mayor comprensión sobre cuales son las especificaciones contenidas en cada uno.

Es por esto que, uno de los objetivos más importantes es lograr poner en práctica no solo mis conocimientos desde el área legal, sino también mis habilidades blandas las cuales son de vital importancia al momento de lograr negociar las cláusulas con los proveedores. La mayoría de los contratos debido a su cuantía son de gran importancia para las partes y las relaciones existentes entre ambos, es por ello que, al momento de la negociación se pretende llegar a un punto intermedio que beneficie a ambos, de manera que el contrato pueda realizarse de la forma más célere posible.

Debido a esto, uno de mis objetivos presentados es tener mayor acercamiento con las demás áreas involucradas en la realización de la alianza comercial. Esto se debe a que desde el área legal somos los encargados de realizar el documento, sin embargo, estos conllevan a una negociación previa la cual es gracias a diferentes áreas de la empresa quienes al trabajar en conjunto logramos que la realización de los contratos generadores de las prestaciones de servicios necesarios para la producción, venta, almacenamiento y suministro de cada uno de los bienes ofrecidos por el Grupo Agroindustrial RIOPAILA CASTILLA S.A.

Entre las áreas involucradas encontramos primeramente el área usuaria, quien es la encargada de determinar los servicios requeridos, así mismo, el área de compras son los encargados de encontrar los proveedores indicados conforme al presupuesto existente para el servicio requerido, para posteriormente dar lugar al área legal quienes debemos redactar los documentos velando siempre porque estén de acuerdo a las políticas empresariales y la normatividad vigente de acuerdo al tipo de contrato y prestación que vayamos a recibir. No obstante, también hay múltiples áreas que nos prestan apoyo al momento de la redacción de los documentos como lo es el área de pólizas, quienes son los encargados de decirnos que tipo de garantías debemos incluir en los contratos, debido a que para cada contrato es necesario tener pólizas de acuerdo con el valor y tipo del contrato.

Teniendo en cuenta que son diferentes las áreas que trabajan mancomunadamente para que sea posible la negociación y redacción de los contratos, hay algunos puntos que como área legal no pueden estar claras, tales como temas técnicos o contables. Esto ha permitido que mis conocimientos en diferentes temas de importancia para la empresa como lo es el área agrícola se fortalezcan, debido a la relación que guarda con cada uno de los requerimientos allegados al área de contratos. Por lo tanto, al contar con el apoyo de las diferentes áreas para realizar las consultas necesarias en la fase de redacción del contrato genera la posibilidad de que también se realicen negociaciones con los proveedores sobre las cláusulas estipuladas.

## **Desarrollo de actividad, Evidencias y Reflexión.**

El pasado lunes 01 de abril de 2024, recibí la llamada de uno de los contratistas de un contrato de suministro de transporte con quien el área de compras había intercambiado algunos correos enviándole nuestras modificaciones y aclaraciones con respecto al contrato, sin embargo, el contratista en la conversación sostenida me comentó que no tenían ningún inconveniente con las cláusulas estipuladas, salvo con el porcentaje existente en la cláusula penal por incumplimiento, dado que le parecía demasiado alta para el contrato en cuestión, por lo tanto, en la llamada sostenida le comenté cual es la finalidad de la cláusula, y que comprendíamos que pudiera considerarse como muy alta, pero sin embargo, ese porcentaje era el que se había manejado con todos los contratistas anteriores por las razones mencionadas, pero le planteé la posibilidad de reunirnos con su área legal y nuestra área de compras, esto con el propósito de llegar a un acuerdo que permita avanzar con la firma del contrato, a lo que el contratista estuvo de acuerdo, realizándose la reunión al día siguiente.

En la reunión sostenida con las partes mencionadas, se discutió la necesidad de que la cláusula se modificará a un porcentaje razonable para ambas partes, dado que la cláusula tiene un porcentaje fijo del veinte por ciento (20%), pero el contratista requería que se modificara al cinco por ciento (5%), lo cual se considera como una disminución muy significativa la cual podría no brindarnos la protección necesaria, de manera que se planteó la posibilidad de disminuirla a un quince por ciento (15%), a lo que el contratista propuso que fuera del doce por ciento (12%), sin embargo, el área de compras manifestó que es algo que podemos discutir internamente, pero por el momento consideraba que no podríamos confirmarles que se realizara la disminución solicitada.

De manera que al terminar la reunión procedí a comunicarme con el encargado del área usuaria quien realizó la solicitud del servicio objeto del contrato, consultándole la posibilidad de realizar la disminución del porcentaje. Es necesario realizar la aclaración que como área legal nos encargamos de velar por la correcta redacción del contrato, sin embargo en temas de riesgos es algo que áreas como el área usuaria son quienes deben informarnos sin podemos disminuir porcentajes o no, debido a que ellos son quienes tienen mayor conocimiento sobre temas contables de la empresa, toda vez que al disminuir los porcentajes estamos asumiendo mayores riesgos ante posibles incumplimientos por parte de los contratistas o proveedores.

Es por ello que en el correo enviado al área usuaria manifestamos que la finalidad de la cláusula penal al ser disminuida puede generar un menor respaldo.

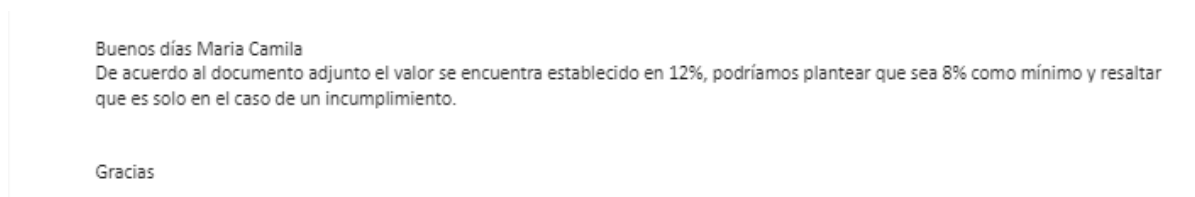
Buenas tardes,  
Espero que se encuentre muy bien.

La empresa transportadora nos consulta si podemos disminuir el porcentaje de la cláusula penal por incumplimiento, sin embargo, teniendo en cuenta la finalidad de la misma, el cual es prestar un apoyo para nosotros en caso de que este contrato ocasione incumplimiento a nuestros clientes, queríamos consultarle si usted considera posible disminuir el porcentaje del 20% a un 10% o 15%.

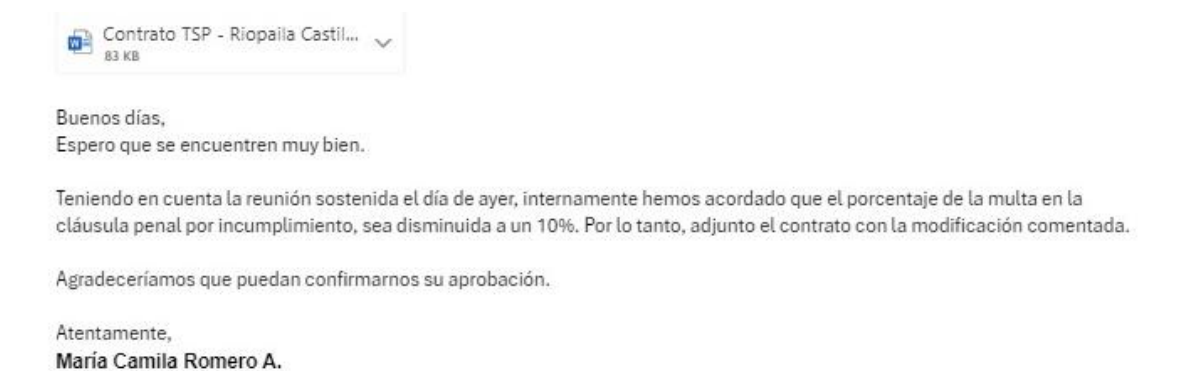
Muchas gracias por su colaboración.

Atentamente,  
**María Camila Romero A.**

Posteriormente, el encargado de la solicitud desde el área de compras nos confirmó cuales eran los rangos de negociación de la cláusula, como se puede ver en la siguiente imagen:



De esta manera, se envió un correo de confirmación al contratista, expresándole que internamente se había acordado la disminución del porcentaje, teniendo en cuenta el rango mencionado por el área usuaria.



De manera que es posible llegar a los acuerdos necesarios gracias a la articulación de las diferentes áreas, velando por la celeridad dentro de los procesos, dado que sin el apoyo de las diferentes áreas el proceso de redacción de los documentos puede ser más complejo.

Como este caso presentado, hay mucho más, los cuales han sido de mucho crecimiento tanto personal como profesional. Cada día significa una oportunidad de poder realizar las cosas de la mejor manera con las herramientas aprendidas del día anterior, cada día representa la posibilidad de pulir aquello que he aprendido a

lo largo de mi carrera y de cada una de las personas que hacen parte de mi día a día en el lugar de prácticas, debido a que no solo tengo relación con mi jefe directa, sino también con las diferentes áreas que prestan apoyo para que sea posible el correcto funcionamiento de la empresa. He logrado aprender muchas cosas de gran importancia, uno de los aprendizajes que he tenido en estas practicas es la generosidad con la que cada área enseña sus conocimientos, debido a que si hay algo de lo que no soy conocedora ellos se toman el tiempo necesario para que las cosas queden claras de la mejor manera posible, además de que a pesar de ser practicas híbridas, he logrado tener acercamiento con las áreas de trabajo y puedo decir que la calidez y el respeto con que las personas que hacen parte de la compañía tratan a cada uno de sus compañeros es algo que me ha hecho sentir cómoda.

Además, me ha sido posible pulir múltiples habilidades blandas que a pesar de tenerlas no siempre las pongo en práctica, como lo son las negociaciones, una habilidad que necesita de muchas más habilidades como la escucha activa, el respeto y la asertividad, dado a que para poder solucionar las controversias que puedan surgir en la redacción de los diferentes documentos es necesario que se hagan de la manera más pronta posible, debido a que los servicios son necesarios y deben prestarse para el correcto funcionamiento de las diferentes plantas de producción.

Es por esto por lo que mi lugar de practicas ha sido de gran crecimiento, he debido enfrentarme a retos que en su momento veía como algo que no podría realizar sin apoyo de alguien más, sin embargo, gracias a los retos asumidos he adquirido mayor conocimiento y experiencia la cual me permite prestar un mayor apoyo a mi jefe directa y a las demás áreas que requieran apoyo desde nuestra área legal, de manera que puedo generar mayor confianza sobre las funciones que me han sido delegadas, además de que al generar esta confianza me es posible arriesgarme a asumir nuevos desafíos los cuales se que debido a las experiencias pasadas se convertirán en logros personales que me permitan tener mayor fortaleza para asumir las nuevas experiencias que me esperan por vivir en el desarrollo de mi carrera como profesional.

## BIBLIOGRAFÍA

*Historia – Riopaila Castilla.* (s. f.).

<https://www.riopaila-castilla.com/historia/>

*Informe de Sostenibilidad y Gestión.* (2022). Riopaila Castilla.

[https://www.riopailacastilla.com/wpcontent/uploads/2023/03/Informe-de\\_sostenibilidad-y-gestion-Riopaila-Castilla-2022.pdf](https://www.riopailacastilla.com/wpcontent/uploads/2023/03/Informe-de_sostenibilidad-y-gestion-Riopaila-Castilla-2022.pdf)

Decreto 410 de 1971 (1971, 16 de junio). Congreso de la República. Diario oficial No. 33.339.

[Leyes desde 1992 - Vigencia expresa y control de constitucionalidad \[CODIGO COMERCIO\] \(secretariasenado.gov.co\)](#)

LAS CLÁUSULAS ABUSIVAS Y SUS EFECTOS EN EL ORDENAMIENTO JURÍDICO COLOMBIANO. *Yañez Ramirez Carolina, Gonzales Millares Tania, Gómez García Fabian.* (2017). Pontificia Universidad Javeriana.

[Documento.pdf \(javeriana.edu.co\)](#)

Sanciones jurídicas a la estipulación de cláusulas abusivas en los contratos por adhesión en Colombia. *Zapata Flórez Jonathan, Londoño Betancur Alejandra, Gómez Sánchez Daniel, Osorio Tabares Felipe, Ladino Ayala Luis, Velásquez Castaño Santiago, Maya Vélez Sebastián, Sierra Suárez Sebastián.* 2016 (30 de junio). Universidad de Antioquia.

[ZapataJonathan 2016 SancionesJuridicasClausulas.pdf \(udea.edu.co\)](#)