

IV Concurso de Derecho Societario de la Universidad de los Andes

Caso

1. El Principado de Tamarindia (“Tamarindia”) es una nación soberana situada en la región nororiental de Suramérica. Tamarindia es un Estado de Derecho que se rige según las normas de la República de Colombia.
2. Armando Domínguez nació de una familia modesta de la región noroccidental de Tamarindia el 26 de octubre de 1952. No tuvo la oportunidad de tener una educación profesional, pero eso no lo detuvo para alcanzar sus metas. Con apenas 22 años ya era propietario de su propio taller de sastrería, al que acudían las más importantes personalidades del principado.
3. Su éxito y prestigio era tal que el mismo príncipe de Tamarindia era un fiel cliente suyo. En la ceremonia de bautismo de la princesa Ivana de Francisco IV, el príncipe lució un elegante atuendo Domínguez.
4. Para 1980, Armando Domínguez, como socio controlante de Industria Nacional Textiles de Tamarindia Ltda. (“Textiles de Tamarindia”), ya tenía un emporio textilero que se extendía por Tamarindia y por toda América Latina. Ese mismo año nació su hija, Purificación Domínguez.
5. Desde inicios del 2000, y tras el fallecimiento de S.M. Donatello de Francisco II, el gobierno tamarindio, impulsado por la carismática princesa, S.M. doña Ivana de Francisco IV, se puso como objetivo hacer de Tamarindia el “Silicon Valley” del hemisferio sur.
6. Gracias a las políticas implementadas en este sentido, han surgido varias compañías de tecnología que han llegado a ser reconocidas por la prensa financiera internacional como verdaderas compañías *unicornio*.
7. Con el fin de aprovechar esta bonanza, Armando Domínguez tenía la intención de iniciar un nuevo proyecto empresarial encabezado por su talentosa y joven hija Purificación Domínguez, quien iniciaría sus estudios de administración de empresas en la prestigiosa universidad National Institute of Technology (N.I.T.).
8. Armando Domínguez le puso dos condiciones a su hija para apoyarla en el nuevo proyecto empresarial. Purificación debía idear un plan de negocios y conseguir un inversionista que inyectara recursos para desarrollar el emprendimiento.

9. Así, en el año 2004, como proyecto de grado, Purificación ideó un plan de negocios visionario: la creación de un catálogo de ropa en línea que permitiría a los tamarindios acceder a las más modernas tendencias de la moda mundial.
10. Además, esta novedosa idea aprovecharía el ambiente amigable del principado frente a las industrias tecnológicas y la amplia experiencia y reconocimiento de su padre en la industria de la moda.
11. En el 2005, Armando y Purificación Domínguez estaban en un torneo de *curling*, un deporte que Purificación practicaba desde los cinco años, en Ottawa, Canadá. Una noche, en una cabaña cerca de la Ville de Quebec, Armando y Purificación conocieron a Julien Roi, un conocido emprendedor canadiense de ventas por internet.
12. Julien Roi es el accionista controlante y CEO de una compañía que se dedica a la venta de bienes manufacturados en Estados Unidos y Canadá, llamada Moose.com, Inc. (“Moose.com”).
13. En aquella reunión, Armando, Purificación y Julien, discutieron acerca de la tesis de grado de Purificación. Purificación impresionó mucho al curtido empresario canadiense quien, encantado con la talentosa tamarindia, de inmediato les propuso invertir en la constitución de una sociedad que explotara el negocio en Tamarindia.
14. En 2006, Julien Roi consultó a varios banqueros de inversión canadienses y estadounidenses y, con base en su investigación, elaboró una propuesta de negocios dirigida a Textiles de Tamarindia consistente en la constitución de una compañía bajo la razón social de BioModa.
15. Dentro del acuerdo marco de inversión (el “AMI”), Moose.com propuso una serie de condiciones para la constitución de la sociedad en Tamarindia, las cuales fueron aceptadas con entusiasmo por Armando y Purificación Domínguez.
16. El AMI fue suscrito por Moose.com y Textiles de Tamarindia el 12 de junio de 2006. Entre las condiciones del AMI es relevante destacar las siguientes:
 - a. BioModa se constituirá como una sociedad anónima con la siguiente composición accionaria:

Accionista	N.º de acciones	Porcentaje de participación
Industria Nacional de Textiles de Tamarindia Ltda.	41.580.000	45%
Armando Domínguez Hernández	23.100.000	25%
Purificación Domínguez Strada	18.480.000	20%
Moose.com, Inc.	4.620.000	5%
Roi Investments Corp.	4.620.000	5%
Total	92.400.000	100%

- b. Los estatutos de BioModa dispondrán que la junta directiva de la compañía estará compuesta por cinco miembros y sus suplentes, designados así:
- i. Dos miembros serán designados por el bloque de accionistas compuesto por Textiles de Tamarindia, Armando Domínguez y Purificación Domínguez.
 - ii. Un miembro será elegido por el bloque de accionistas de Moose.com y Roi Investments Corp (“Roi Investments”).
 - iii. Dos miembros serán independientes.
- c. Los miembros independientes de la junta directiva serán seleccionados por una compañía *headhunter* europea elegida por unanimidad de los accionistas de BioModa. En caso de querer remover a los miembros independientes de la junta directiva, los accionistas de BioModa deberán elegir por unanimidad a una nueva compañía encargada de contratar a los nuevos miembros independientes.
- d. Para que la asamblea general de accionistas de BioModa pueda aprobar la absorción de otra sociedad mediante una fusión, en la cual BioModa sea la absorbente, la decisión deberá ser adoptada por unanimidad de los accionistas de la compañía.
- e. Cualquier operación de compra o venta de activos superiores a TAP\$4.000.000.000¹ deberá contar con la aprobación unánime de los accionistas de BioModa.

¹ El peso tamarindio (TAP) equivale y se ha comportado de igual forma que el peso colombiano a través del tiempo.

- f. La remuneración de los administradores de BioModa será decidida por unanimidad de los accionistas de la sociedad.
 - g. El cambio del objeto social de la compañía deberá ser aprobado por unanimidad de los accionistas de BioModa.
 - h. BioModa, por conducto de sus administradores y con autorización de su asamblea general de accionistas, en los términos del artículo 23 de la Ley 222 de 1995, deberá suscribir los contratos de colaboración necesarios para que Moose.com provea los servicios relacionados con su plataforma de ventas en línea. En todo caso, estos negocios deberán ser favorables en términos de mercado para BioModa.
17. Por otra parte, en la parte considerativa del AMI, se manifestó que la constitución de BioModa tenía como finalidad la apertura del mercado tamarindio y latinoamericano para el portafolio de servicios de Moose.com.
 18. Lo anterior por cuanto, según las recomendaciones de las bancas de inversión consultadas por Julien Roi, el hecho de que Moose.com fuera accionista de una *startup* en una economía emergente como la de Tamarindia resultaba un paso necesario para que Moose.com pudiera crecer y expandir su mercado.
 19. En verdad, la sinergia lograda a través del modelo de negocios de BioModa permitiría explotar al máximo la plataforma de ventas de Moose.com. Así, a pesar de que Moose.com contaría con un porcentaje minoritario en BioModa, se estableció que su participación en la compañía era fundamental tanto para el negocio y el plan de expansión de Moose.com como para BioModa.
 20. Ciertamente, permitir este plan de expansión era un requisito indispensable para que Moose.com invirtiera en el proyecto, lo cual quedó expresamente plasmado en el AMI.
 21. Así, el 15 de junio de 2006, se constituyó BioModa S.A. (“BioModa”) mediante la escritura pública n.º 8073 de la Notaría 17 del Círculo de Santiago de Tamarindia D.C.
 22. Mediante la misma escritura pública se designó a Purificación como gerente general de la sociedad.
 23. Para el año 2013, BioModa era propietaria de una exitosa página web de catálogos *online*, con un crecimiento anual de usuarios del 50%. Sin embargo, Purificación estaba convencida que su empresa tenía el potencial necesario para crecer aún más y que debía modernizarse para lograr optimizar su operación.

24. De esta forma, lideró la creación de *Snapshion*, una aplicación que, a través de la cámara de dispositivos móviles, permite a sus usuarios identificar prendas de vestir para poder comprarlas inmediatamente en línea a través de la plataforma de Moose.com.
25. La aplicación resultó ser un éxito absoluto y los ingresos de BioModa superaron con creces las expectativas de sus accionistas, todo ello gracias a la sinergia lograda por el amplio conocimiento del mercado de la moda de Armando y Purificación Domínguez y los modernos servicios de venta en línea de Moose.com.
26. Por el éxito de *Snapshion*, BioModa fue admitida en la Federación Tamarindia de Industrias de Software y Tecnologías, así como también en Asotech, un gremio latinoamericano que trabajaba de la mano con los gobiernos en asunto regulatorios del sector de las tecnologías de la información y la comunicación.
27. Sólo las compañías suramericanas, incluidas las sociedades tamarindias, propietarias de alguna aplicación o plataforma *online* pueden hacer parte de estas agremiaciones.
28. A pesar de que Moose.com no hacía parte directamente de estas asociaciones, en virtud de lo pactado en el AMI y de su posición como miembro de la junta directiva y *chief operations officer* (COO) de BioModa, Julien Roi era quien asistía a las distintas reuniones y eventos de las asociaciones en representación de BioModa.
29. Lo anterior logró que Moose.com, como aliado comercial e inversionista de BioModa, ganara un enorme prestigio en el negocio de ventas por internet en la región, tal como se había previsto en el AMI que dio lugar a la constitución de BioModa.
30. En el año 2016, Purificación Domínguez y Julien Roi se embarcaron en un crucero de jóvenes emprendedores por las islas del Caribe. En el crucero conocieron a la promesa del emprendimiento tamarindio, Santiago Cordero, fundador de Fastti S.A.S. (“Fastti”).
31. Fastti es una compañía que se dedica a la venta de bienes y servicios a través de una aplicación móvil. Para el 2016, apenas un año después de su constitución, la compañía había tenido un crecimiento sin precedentes en el país. Su eficiente modelo de negocios llamó la atención de las compañías de tecnología, que rápidamente se percataron de la necesidad de modernizarse para mantenerse competitivas en el mercado.

32. Para nadie era un secreto que Purificación había quedado fascinada por Santiago Cordero desde el momento en que lo conoció. Para ella, Santiago no sólo era la promesa del emprendimiento tamarindio, sino también un hombre extraordinario con las mejores calidades personales.
33. Sin embargo, para Julien Roi, Santiago Cordero no era el gran emprendedor que todos veían. Aunque ofrecía ropa a menor precio, pues la mayoría de los proveedores eran nacionales, y la interfaz y servicios de Fastti parecían ser muy amigables para los consumidores, Julien consideraba que Fastti tenía políticas laborales cuestionables que podían resultar en graves contingencias que tarde o temprano llevarían a Fastti a una inminente liquidación judicial.
34. Gracias a las buenas relaciones y la confianza existente entre Purificación y Julien, éste le manifestó sus preocupaciones sobre Fastti, de las que Purificación tomó nota y prometió no volver a mencionar a Santiago Cordero ni a Fastti en el crucero.
35. A pesar de lo anterior, Julien notó cómo Purificación empezó a pasar más tiempo con Santiago y que, al finalizar el crucero, se compartieron sus datos de contacto.
36. De regreso en Tamarindia, Purificación contrató a una banca de inversión para estructurar una posible compra de las acciones de Fastti por parte de BioModa. Con la información disponible, la banca de inversión preparó una oferta no vinculante a ser enviada a Fastti estimando el valor de compra en TAP\$1.500.000.000.000.
37. De esta forma, Purificación contactó a Santiago Cordero, quien demostró gran interés y manifestó estar tentado a aceptar la oferta.
38. Así, en su calidad de gerente general de BioModa, Purificación convocó a una reunión de la asamblea general de accionistas el 13 de octubre de 2016. En dicha reunión, puso de presente la posibilidad de adquirir a Fastti y expuso por qué era una imperdible oportunidad de negocios. Con la compra de Fastti, BioModa controlaría las dos aplicaciones más populares de Tamarindia y podría extenderlas a nivel latinoamericano.
39. Julien, en representación de Moose.com y Roi Investments, manifestó su inconformidad con la compra pues, según la información pública, Fastti era una sociedad con enormes contingencias laborales y varias investigaciones en curso de diferentes autoridades tamarindias.
40. La sesión asamblearia culminó sin la aprobación de la operación, debido al voto negativo de Moose.com y Roi Investments, quienes tenían veto para impedir la operación, tal como fue pactado en el AMI.

41. Lo anterior generó un profundo malestar en Purificación, quien veía su sueño de una BioModa más competitiva y vanguardista irremediablemente frustrado. Y es que ella misma, con su padre, había aceptado en el AMI que Moose.com y Roi Investments tuvieran ese derecho de veto.
42. Por esto, a mediados de 2017, tomó la decisión de acudir a su experimentado padre, Armando Domínguez, quien la acompañó a una cita en la controversial firma de abogados La Estrella Lawyers, sus abogados en Textiles de Tamarindia, para estudiar las posibles alternativas.
43. En esta reunión, Aníbal Estrella, el socio fundador, les propuso una estrategia para excluir a Moose.com del negocio.
44. La estrategia de Estrella consistía, principalmente, en lo siguiente:
 - a. Mejorar las relaciones con los accionistas minoritarios de BioModa, Moose.com y Roi Investments, representados por Julien Roi.
 - b. Proponer y lograr la transformación de BioModa en una sociedad por acciones simplificada.
 - c. Lograr una capitalización de BioModa que permita una dilución del porcentaje accionario de los minoritarios del 10% al 9%.
 - d. Elaborar un sólido plan de negocios alrededor de la absorción de BioModa por parte de Textiles de Tamarindia.
 - e. Persuadir a los miembros independientes de la junta directiva de BioModa para que aprueben un acuerdo de fusión con Textiles de Tamarindia.
 - f. Excluir a los accionistas minoritarios de la compañía resultante de la fusión a través del acuerdo de fusión.
 - g. La compra de Fastti por parte de la compañía resultante de la fusión entre Textiles de Tamarindia y BioModa.
45. En suma, el plan consistía en llevar a cabo una fusión abreviada entre Textiles de Tamarindia y BioModa y excluir forzosamente a Moose.com y Roi Investments, quienes representaban un obstáculo para Purificación en sus planes para adquirir Fastti.

46. Al día siguiente de la reunión en La Estrella Lawyers, Purificación llamó a Julien y le pidió disculpas por lo sucedido en la reunión de la asamblea general de accionistas del 13 de octubre de 2016. De la misma forma, le prometió no volver a mencionar a Fastti ni a Santiago Cordero.
47. A pesar de esto, inmediatamente después de su conversación con Julien Roi, Purificación llamó a Santiago Cordero y le prometió que encontraría la forma de concretar el negocio propuesto.
48. Durante los dos años siguientes, Purificación trabajó de forma simultánea en arreglar su relación con Julien Roi, así como en preparar con Santiago un proyecto de adquisición de Fastti por parte de Textiles de Tamarindia.
49. Para marzo de 2019, la relación de Julien y Purificación estaba en su mejor momento.
50. En la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas de ese año, Purificación propuso la transformación de BioModa a una sociedad por acciones simplificada.
51. Como sustento de lo anterior, Purificación explicó que este tipo societario ha tenido un gran éxito en el sector empresarial tamarindio por sus diferentes ventajas, como las nuevas reglas para celebrar reuniones no presenciales, que evitaría los largos viajes de Julien Roi de Canadá a Tamarindia, la gran flexibilidad en la estipulación de normas estatutarias y la posibilidad de ejecutar específicamente acuerdos de accionistas como el AMI.
52. Julien, confiado en el criterio de su leal aliada Purificación, y en que esta decisión sería lo mejor para la sociedad y para Moose.com y Roi Investments, aprobó la transformación como representante legal de las sociedades accionistas minoritarias de BioModa, con la condición de que el AMI fuera depositado como un acuerdo de accionistas, según lo dispuesto por el artículo 24 de la Ley 1258 de 2008.
53. Así las cosas, tras depositar debidamente el AMI en las oficinas de la administración de BioModa, la asamblea general de accionistas de BioModa aprobó por unanimidad la transformación de la sociedad al tipo de las sociedades por acciones simplificadas.
54. Durante la misma reunión, Purificación también manifestó la necesidad de realizar una pequeña inyección de capital en BioModa con el fin de poder reparar algunos *bugs* que presentaba recientemente *Snapshion*.
55. Purificación aseguró que la forma más eficiente de conseguir estos recursos, y evitar una reducción de las utilidades o una posible capitalización de dividendos, así como los costos de intereses bancarios, era que Textiles de Tamarindia aportara la suma

necesaria como capital en el marco de una emisión primaria de acciones sin sujeción al derecho de preferencia.

56. Los accionistas de BioModa, luego de atender las detalladas explicaciones de Purificación, aprobaron por unanimidad la emisión y suscripción de un millón (1.000.000) de acciones de la compañía a favor de Textiles de Tamarindia, sin sujeción al derecho de preferencia².
57. En este contexto, los accionistas de BioModa decidieron, también de manera unánime y de conformidad con las normas relevantes del ejercicio del derecho de preferencia en la negociación de acciones, que la nueva composición accionaria de la compañía sería la siguiente:

Accionista	N.º de acciones	Porcentaje de participación
Industria Nacional de Textiles de Tamarindia Ltda.	84.160.000	90,1%
Moose.com, Inc.	9.240.000	9,9%
Total	93.400.000	100%

58. El 16 de abril de 2019, en el exclusivo club social El Roble, se celebró una reunión universal de la junta de socios de Textiles de Tamarindia a la que asistieron como invitados Santiago Cordero y Aníbal Estrella. Los invitados a la reunión, junto con Purificación, le explicaron a Armando Domínguez el proyecto de adquisición de Fasti por parte de Textiles de Tamarindia.
59. Después de una larga discusión, la cual se extendió por más de seis horas, Santiago y Aníbal abandonaron la reunión y Purificación se quedó sola con su padre. Allí le explicó que la única forma de que Santiago aceptara la oferta de Textiles de Tamarindia, sería que esta última absorbiera a BioModa, a través de una fusión abreviada. Armando, que todavía recordaba la estrategia de Aníbal Estrella, le dio su bendición a la operación.
60. De esta manera, Purificación le ordenó al representante legal de Textiles de Tamarindia, Juan Pablo González, preparar un proyecto de fusión para presentárselo a la junta directiva de BioModa.

² De conformidad con los estatutos sociales de BioModa, la asamblea general de accionistas es el órgano competente para la elaboración de reglamentos de emisión y colocación de acciones, así como para resolver todos los asuntos relacionados con el ejercicio del derecho de preferencia tanto en la suscripción como en la negociación de acciones.

61. El 25 de mayo de 2019, Juan Pablo González le envió a los miembros principales de la junta directiva de BioModa toda la documentación relativa al proyecto, con el fin de que se examinara la posibilidad de aprobar una fusión abreviada entre Textiles de Tamarindia y BioModa, con el fin de luego proceder con la compra de Fastti.
62. El proyecto de fusión indicaba, entre otros aspectos, lo siguiente:
- a. Que Textiles de Tamarindia absorbería BioModa de conformidad con el artículo 33 de la Ley 1258 de 2008, por la decisión del representante legal de la primera y la junta directiva de la segunda.
 - b. Que la junta directiva de Textiles de Tamarindia ya había aprobado la absorción de BioModa.
 - c. Que el valor de BioModa fue determinado por los estudios realizados por parte de tres bancas de inversión independientes.
 - d. Que las bancas de inversión utilizaron los métodos más avanzados y aceptados de valoración de sociedades comerciales.
 - e. Que Moose.com no recibiría cuotas de la compañía absorbente, sino el precio en dinero por su porcentaje de participación, de conformidad con el mayor valor calculado por las bancas de inversión.
 - f. Que la fusión fortalecería la posición del mercado de la sociedad absorbente y permitiría la adquisición de Fastti, lo cual aumentaría el valor de la compañía.
63. Para este momento, los miembros principales de la junta directiva de BioModa eran los siguientes:

Director principal	Afiliación
Beatriz Solano	Textiles de Tamarindia
Nicolás Morales	Textiles de Tamarindia
Julien Roi	Moose.com
Jennifer Gordon	Independiente (Fett & Sons HeadHunters B.V.)
Karl Pister	Independiente (Fett & Sons HeadHunters B.V.)

64. Una vez recibida esta información por parte de los directores de BioModa, Julien Roi, sorprendido, decidió llamar a Purificación para aclararlo todo. Después de varios

- intentos fallidos de contactar a Purificación por teléfono, decidió comprar un tiquete aéreo para ir a Tamarindia e intentar detener la operación que definió como un verdadero *coup d'état*.
65. Tanto Beatriz Solano como Nicolás Morales, en vista de que la operación podía significarles un conflicto de interés, enviaron una comunicación a los demás directores de BioModa manifestando que no participarían en las deliberaciones acerca de este tema, tal como lo preveían los estatutos de BioModa.
 66. Durante la reunión de la junta directiva de BioModa, celebrada el 27 de mayo de 2019, Jennifer Gordon, Karl Pister y Julien Roi discutieron el proyecto de fusión propuesto por Textiles de Tamarindia.
 67. A pesar de las fuertes objeciones y protestas de Julien Roi, la junta directiva, con el voto favorable de Gordon y Pister, quienes en principio veían con buenos ojos la propuesta, decidió contratar a dos bancas de inversión canadienses para evaluar la conveniencia de la fusión, así como para obtener valoraciones adicionales de las acciones de BioModa.
 68. El 28 de junio de 2019, las bancas de inversión canadienses entregaron a la junta directiva de BioModa sus estudios. Ambas concluyeron que, en efecto, la operación propuesta por Textiles de Tamarindia sería beneficiosa para el negocio de BioModa.
 69. Por otra parte, las valoraciones de las acciones de BioModa aportadas por dichas bancas de inversión fueron incluso menores que aquellas compartidas por Textiles de Tamarindia.
 70. En este orden, el 3 de julio de 2019 se reunió nuevamente la junta directiva de BioModa para tomar una determinación final sobre el asunto. Debe resaltarse que en esta ocasión también estuvieron presentes, únicamente, Jennifer Gordon, Karl Pister y Julien Roi.
 71. En el marco de una acalorada exposición de más de cinco horas, Julien Roi puso de presente un informe de debida diligencia elaborado por la más prestigiosa firma de abogados tamarindia, Briceño & Urdaneta. El informe daba cuenta de una serie de contingencias, principalmente laborales y tributarias, en Fastti.
 72. De igual manera, Roi solicitó que se dejara la siguiente constancia en el acta de la reunión:

Quiero dejar constancia en el acta, y en presencia de los señores Gordon y Pister, que la fusión abreviada que se pretende aprobar en

la presente sesión hace parte de un elaborado y malintencionado plan de la accionista controlante. Textiles de Tamarindia, según los diseños de la señora Purificación Domínguez, de manera subrepticia y traicionera, puso en marcha una compleja estrategia con la única finalidad de lograr un verdadero coup d'état con la virtualidad de sacar injustificadamente a Moose.com del negocio.

73. Tras estas manifestaciones de Julien Roi, Gordon y Pister propusieron un receso de la reunión con el fin de analizar detenidamente el asunto. Finalizado el receso, Gordon y Pister explicaron que, a pesar de las graves acusaciones de Roi, la fusión resultaba ser una decisión de negocios objetivamente razonable y beneficiosa para BioModa.
74. En línea con lo anterior, los directores independientes también manifestaron que los estudios consultados tanto por Textiles de Tamarindia como por BioModa, daban cuenta de las contingencias señaladas por Briceño & Urdaneta y que, aún así, la operación era conveniente desde un punto de vista de negocios.
75. Así las cosas, la fusión abreviada fue debidamente aprobada por la junta directiva de BioModa, con el voto favorable de Gordon y Pister.
76. Con el fin de procurar “el mal menor” para Moose.com, Gordon y Pister apoyaron la propuesta de Textiles de Tamarindia de pagar sus acciones según el mayor valor resultante de los estudios de las bancas de inversión.
77. El acuerdo fue formalizado el 17 de septiembre de 2019 después de que surtieran todos los trámites exigidos por la ley, por lo cual BioModa se disolvió sin liquidarse y Textiles de Tamarindia asumió todas sus obligaciones.
78. El 4 de octubre de 2019 se perfeccionó la adquisición de Fastti por parte de Textiles de Tamarindia.
79. Mientras tanto, desde julio de 2019, cuando la junta directiva de BioModa aprobó la fusión con Textiles de Tamarindia, Moose.com vio rápidamente cómo sus operaciones en América Latina iban desapareciendo.
80. Desde que Moose.com dejó de tener una participación en BioModa, sus aliados comerciales en la región empezaron a desconfiar de su capacidad para prestar su servicio de ventas por internet. Más aún debido a que, gracias a la adquisición de Fastti, Textiles de Tamarindia lideraba el desarrollo de tecnologías relacionadas al comercio electrónico.

81. La situación era de tal magnitud que, en poco menos de cuatro meses, los aliados comerciales y nuevos clientes de Moose.com le terminaron unilateralmente alrededor de cuarenta de los cuarenta y ocho contratos que tenía en América Latina. Y es que todas las compañías con las que Moose.com tenía relaciones de negocios en la región, como una forma de contar con garantías en la relación comercial por la confianza generada por la solidez de BioModa, exigieron en su momento cláusulas de terminación anticipada de sus contratos condicionadas a la permanencia de Moose.com como accionista de BioModa.
82. Así, para inicios del 2020, Moose.com ya no contaba con ninguna presencia en el mercado latinoamericano que en su mejor época llegó a equivaler al 50% de sus ingresos antes de la fusión entre BioModa y Textiles de Tamarindia.
83. Por lo anterior, en enero de 2020, Moose.com fue admitida en un proceso de insolvencia de acuerdo con el *Bankruptcy and Insolvency Act* de Canadá.
84. Julien Roi, confiado en que el ordenamiento jurídico tamarindio tendría mecanismos suficientes de protección de accionistas minoritarios, acudió a distintas firmas de abogados en busca de respuestas para la situación de su compañía.
85. Durante dos meses Julien Roi buscó la ayuda de distintos abogados, los cuales le aseguraron que no existía forma de proteger sus intereses. Desesperado, Roi decide acudir a una oficina de jóvenes y talentosos abogados expertos en litigio societario y ve la luz al final del túnel.
86. Estos abogados le manifiestan que su mejor alternativa es interponer una demanda en contra de Textiles de Tamarindia por la violación del deber de lealtad de los accionistas controlantes, en el marco de las competencias otorgadas a la Delegatura para Procedimientos Mercantiles de la Superintendencia de Sociedades por el artículo 24, numeral 5, literal b) del Código General del Proceso. Lo anterior tal como lo manifestó ese Despacho mediante la sentencia n.º 800-52 de junio de 2016.

Nota: cada equipo podrá enviar al Comité Organizador máximo 10 preguntas sobre el caso. Para ello, tendrán plazo hasta el 7 de diciembre de 2019 a medianoche. Las preguntas deberán ser enviadas a la dirección de correo electrónico de la organización del Concurso (cds@uniandes.edu.co). El 16 de diciembre de 2019, el Comité Organizador del Concurso enviará las respuestas a todas las preguntas a todos los equipos. Los escritos de alegatos de conclusión de ambas partes (demandante y demandado) deberán enviarse por correo electrónico a la dirección cds@uniandes.edu.co a más tardar el 18 de febrero de 2020 a medianoche.

El Comité Organizador asignará de manera aleatoria a los jueces de memoriales y les remitirá los memoriales para su calificación. Los alegatos de conclusión deberán ser expuestos durante las audiencias que se celebrarán los días 16, 17 y 18 de abril de 2020.

El propósito del Concurso es promover el estudio y la reflexión sobre distintos temas relacionados con el derecho societario. Con el fin de evitar dificultades, impedimentos e inconvenientes que turben el propósito del Concurso y que, adicionalmente, se encuentren por fuera de su ámbito de estudio, los argumentos de naturaleza puramente procesal no deberán ser tenidos en cuenta en el análisis del caso ni en la exposición de los argumentos, tanto en la etapa escrita como oral del Concurso. En este sentido, el análisis y los argumentos presentados por los participantes deberán centrarse en consideraciones de Derecho Societario sustancial.

Los requisitos formales de los memoriales pueden consultarse en la página web del Concurso.