



República de Colombia  
**Corte Suprema de Justicia**  
Sala de Casación Civil, Agraria y Rural

**OCTAVIO AUGUSTO TEJEIRO DUQUE**

**Magistrado Ponente**

**SC1426-2024**

**Radicación n° 05001-31-03-016-2012-00626-01**

(Aprobada en sesión de treinta de mayo de dos mil veinticuatro)

Bogotá D.C., diez (10) de julio de dos mil veinticuatro (2024)

Procede la Corte, en sede de instancia, a dictar la sentencia sustitutiva de la proferida por la Sala Civil del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Medellín, dentro del proceso ordinario de José Ignacio Pérez Rivas y Gloria Estela Zea de Pérez contra Socoda S.A.

## **I.- ANTECEDENTES**

**1.-** Los accionantes pidieron declarar que, en su calidad de propietarios del establecimiento de comercio «*Perezea Soc*», celebraron con la convocada un contrato de agencia comercial a partir del 9 de febrero de 2000, en virtud de la «*Carta convenio de gestión comercial en ventas*» de esa data y los posteriores acuerdos de «*outsourcing en gestión comercial de ventas*» suscritos el 5 de junio de 2001, 29 de octubre de 2003 y 25 de febrero de 2005. Así mismo, que en

virtud del incumplimiento de ésta se dio lugar a su terminación, debiendo reconocer la cesantía comercial de que trata el artículo 1324 del Código de Comercio; \$500'000.000 como «*indemnización equitativa*» o lo que probaren por sus esfuerzos para acreditar la línea y la marca de productos de Socoda S.A.; las sumas previstas en el artículo 1322 ibídem sobre las ventas que ésta efectuó directamente y sin su consentimiento; los perjuicios materiales y morales derivados de la insatisfacción de sus deberes; y \$120'000.000, por las comisiones equivalentes al 1.5% o lo que se demuestre, de un contrato entre Socoda S.A. y C.A.S. Inmobiliario S.A., con intereses moratorios. Todo lo anterior, indexado.

Subsidiariamente suplicaron iguales retribuciones tras reconocer la **existencia** del referido acuerdo de voluntades y que la llamada lo desatendió, cuyo objeto según el pacto inicial era la promoción a nivel nacional de “*cabinas telefónicas para la firma Telepúblicos E.S.P., los paraderos de buses según diseño Mobiliario urbano, contratos directos con el IDU y Transmilenio*”, y en los actos restantes para la gestión de operaciones comerciales nacionales e internacionales según el portafolio establecido.

En defecto de las anteriores aspiraciones reclamaron entender que «*Socoda S.A. se enriqueció sin justa causa*» y a sus expensas, al no cancelarles varias comisiones o hacerlo morosamente, por lo que debe pagarles \$500'000.000 o lo que acrediten, con réditos por tardanza a la tasa máxima

permitida.

Sustentaron tales expectativas en que *«su actividad económica y profesional es el “agenciamiento comercial”*», como acreditan con el certificado mercantil de propiedad del establecimiento de comercio “Perezea Soc” en Bogotá, lugar de su domicilio.

El 9 de febrero de 2000 José Ignacio Pérez Rivas y Rafael Gavazza *«como agentes comerciales»* suscribieron con Socoda S.A., en su condición de *«fabricante»*, una *«Carta de convenio de gestión comercial en ventas»* con el propósito de atender la instalación de cabinas telefónicas y mobiliario urbano en acero inoxidable en Bogotá. Con posterioridad, José Ignacio Pérez Rivas suscribió con Socoda un nuevo *«contrato de agencia comercial»* el 5 de junio de 2001, pero actuando en *«nombre y representación de “Perezea Soc”*» y sin que figurara Rafael Gavazza, una vez conseguido el *«negocio de mobiliario urbano con el Distrito Capital»*.

En la última convención y las posteriores de 29 de octubre de 2003 y 25 de febrero de 2005, denominadas *«contrato de outsourcing en gestión comercial de ventas»*, el *«objetivo primordial»* fue que “Perezea Soc” gestionara *«operaciones comerciales nacional e internacionalmente»* conforme al portafolio consistente en *«cabinas telefónicas»*, *«paraderos de buses»*, *«basureros para paraderos de buses»*, *«mupis de publicidad»* y *«bancas y demás productos que estén diseñados para el amoblamiento urbano público y privado»*.

Desde el comienzo “Perezea Soc” se dedicó a abrir *«mercados, posicionamiento de marca y atención a clientes de Socoda, con exclusividad de portafolio»*, preparó muestras de los productos que requerían el IDU y la Oficina de Espacio Público de Bogotá, y obtuvo que *«la firma más grande del mundo en fabricación e instalación de mobiliario urbano J.V. Decaux»* suministrara a Socoda *«toda la información técnica, de diseño, de instalación, etc.»*, pues *«si el mobiliario se fabricaba en Colombia»* se obtendría mejor calificación en la licitación, la cual fue adjudicada a *«la firma Eucol (Equipamientos Urbanos de Colombia)»*.

En la relación comercial se convino que *«en los procesos licitatorios de las otras ciudades del país o ciudades relacionadas en el contrato y en las cuales Eucol tuviera filiales o sucursales»*, Socoda reconocería comisiones por ventas a “Perezea Soc”, lo que se satisfizo durante 10 años, aunque *«incumpliendo en manera sistemática y repetitiva las cláusulas del contrato, toda vez que los pagos muy excepcionalmente se pagaron dentro de los cinco (5) y ocho (8) días siguientes»*.

El número de clientes de Socoda S.A. a nivel nacional e internacional se amplió, así como el portafolio, logrando contratos con varias entidades públicas y privadas del país y exportaciones *«a Panamá, Venezuela, República Dominicana y Chile»*, obtenidos *«gracias a la gestión, fidelización y ejecución que desplegó “Perezea Soc”*», quien a su vez recibió

soporte técnico y participó en los eventos que aquella realizaba, fuera de que promocionaba sus productos.

En octubre de 2010 se desvinculó al gerente de Socoda y en el siguiente año fue nulo el soporte, concretamente en el «*proyecto bandera*» de trinquetes para Transmilenio; además, el nuevo representante legal les sustrajo un negocio que estaban gestionando con Marval Constructora, «*cliente de Perezza Soc*».

En contraprestación a la gestión durante más de diez años recibieron «*una comisión en porcentajes también previamente acordados*», lo que incluso admitió Socoda en certificación de 18 de mayo de 2010 al señalar que en virtud de la misma consiguió ingresos por \$29.575'246.390 a esa data, pero inexplicablemente luego cambió las fechas, precios y cantidades consignados en las facturas.

Si bien en el contrato de 25 de febrero de 2005 se convino una comisión del 1.5%, nunca cubierta, sobre el recaudo efectivo de ventas en «*caso que el cliente haya sido creado por Perezza pero no haya tenido mayor intervención en las ventas*», eso se debió a la participación en «*negocios de mobiliario para la Avenida Bricoll en Miami y [que] unos funcionarios argentinos se interesaron en licitar la concesión de inmobiliario urbano para Medellín*», lo que implicó que se asociaran con C.A.S. Inmobiliario S.A. «*la cual fue adjudicataria de la concesión*» en la capital de Antioquia y el «*cliente gestor de este negocio Sarmiento Publicidad fue*

*contactado siempre por “Perezea SOC”*», mientras que Socoda celebró el «*contrato de fabricación de los elementos para instalarlos*» en dicha ciudad.

El incumplimiento en el pago de comisiones y la satisfacción de algunas por fuera de los plazos pactados, les ocasionaron perjuicios y «*da lugar a la terminación del contrato, con la respectiva indemnización*»

El agenciamiento satisfizo los requisitos decantados jurisprudencialmente, ejecutándose en todo el país y en el exterior, aunque se tuvo como «*asiento principal de los negocios entre Perezea y Socoda, las oficinas de esta última en la ciudad de Bogotá*»<sup>1</sup>.

**2.-** Socoda se opuso y excepcionó «*inexistencia de agencia comercial*», «*inexistencia de incumplimiento contractual por parte de Socoda*», «*falta de causa para las prestaciones finales que se reclaman*», «*falta de legitimación en la causa por activa*», «*incumplimiento contractual por parte del demandante*» y «*prescripción*»<sup>2</sup>.

**3.-** El Juzgado Veintiuno Civil del Circuito de Medellín, en fallo proferido en audiencia del 25 de octubre de 2017, negó las pretensiones.

**4.-** Los promotores apelaron.

---

1 Fls 243 a 284 cno. 1.

2 Fls 311 a 333 cno. 1.

## II.- FUNDAMENTOS DEL A QUO

Al entrar a analizar la presencia de los presupuestos procesales, es necesario profundizar en la alegada excepción de falta de legitimación en la causa por activa de Gloria Estela Zea de Pérez, por no haber tenido relación con la contradictora, la cual se desestima en razón de que ambos gestores integran una sociedad de hecho denominada “Perezea Soc S d H”, que cuenta con un establecimiento de comercio en Bogotá, por lo que al tenor del artículo 499 del Código de Comercio *«los derechos que se adquirieran y las obligaciones que se contraigan para la empresa social, se entenderán adquiridos o contraídas a favor o a cargo de todos los socios de hecho»*, lo que concuerda con el artículo 501 ibídem, de ahí que por disposición legal todos los que la conforman *«están facultados para defender (...) los intereses de la sociedad de hecho, las que por carecer de personería jurídica se entiende que son los intereses de los propios asociados los que están en juego y por tanto en el caso concreto ambos demandantes como socios de Perezea Soc están legitimados para la interposición de esta demanda»*.

Luego de precisar los presupuestos de la agencia comercial a que aluden los demandantes y el contrato de corretaje que alega en su defensa la opositora, se advierte que los factores de independencia y autonomía necesarios en la primera, se desvirtúan con las respuestas al interrogatorio de parte absuelto por José Ignacio Pérez Rivas, quien expresó

que «*en ningún momento contaba con colaboradores que tomaran decisiones directamente relacionadas con el cumplimiento de los contratos que surgían, lo que permitiría predicar de alguna manera autonomía de su parte pues ello lo hacía exclusivamente Socoda*» y las respuestas «*dejan ver que las gestiones a que bien tuvo realizar de manera personal se limitaron a poner en contacto o servir de intermediario entre Socoda y los posibles clientes, sin intervenir ni tener injerencia alguna en la contratación que pudiera darse*», ya que aquella asumía todo lo que tenía que ver con el cumplimiento de las obligaciones y los cobros que de ella se derivaban, por lo que «*brilla por su ausencia para la parte actora una intervención distinta a la simple intervención y acercamiento entre los contratantes*».

Lo anterior se corrobora con la declaración de Juan Mauricio Betancur y «*si se ha dicho que por virtud de la independencia que caracteriza al agente la función de este no se limita a poner en contacto compradores y vendedores o distribuir mercancía, la gestión del señor Pérez Rivas debe ser más específica, esto es, tal como lo señaló la Corte Suprema de Justicia, actuando ante la cliente como representante de Socoda o como fabricante o distribuidor de sus productos*», lo que no se desprende de sus manifestaciones, y aunque en algunos apartes se dice que «*trabajaba independientemente, esa independencia no guarda relación con la descrita anteriormente, que sería propia de un agente comercial, sino la independencia propia de una persona que trabajando individualmente se dedica a la consecución de potenciales*

*clientes para referirlos a la entidad»* que finalmente celebraba el negocio y reconocía una comisión.

También concuerda con lo expuesto lo dicho por Edison Alberto Ardila Mesa según el cual *«la labor de Jose Ignacio no era hacer relaciones comerciales sino los contactos y promover los acercamientos»* y, aunque fue tachado, no hay razón para restarle credibilidad.

El testigo Jorge Weiman Durango Rodríguez ilustró detalladamente cómo se daba el proceso en las negociaciones e insiste que *«Jose Ignacio lo que hacía era presentar el cliente»*, mientras Socoda desarrollaba el producto, cotizaba y hacía la correspondiente propuesta.

Frente a la promoción y explotación de negocios ajenos, según lo expresado por Juan Mauricio Betancur, Edison Ardila y Miguel Antonio Roa Carrero, *«no resulta claro entonces lo que en palabras de la Corte Suprema de Justicia se traduce en una ingente actividad dirigida a la conquista de los mercados»*, si para el momento en que el demandante inició la promoción de los elementos de Socoda en Bogotá, ésta ya tenía una oficina comercial en dicha ciudad.

Además, en los contratos de Socoda con el IPES, Fonade y el IDU, según la prueba documental, fueron en virtud de licitaciones públicas y procesos de selección abreviada que se rigen por las normas de contratación estatal, *«lo que por ende excluye predicar que dichas negociaciones son*

*atribuibles a la gestión que produjo o que adujo haber realizado el demandante».*

En cuanto al requisito que la actividad se desempeñe en una zona determinada y con el fin de abrir un mercado inexistente, tampoco se cumple en la medida que en el convenio inicial se alude al ámbito nacional y en los documentos posteriores también se refiere al internacional, lo que da *«lugar a una total indeterminación de la zona donde se realizaría la actividad»* y dificultaría precizarla. Fuera de que, si la contradictora existe desde 1974 según el certificado de existencia y representación obrante en el expediente, desarrollando su objeto social a nivel nacional e internacional, no es posible determinar el nuevo mercado abierto por la contraparte.

En relación con la *«estabilidad del agente»*, según la certificación allegada en copia donde consta que para el 18 de mayo de 2010 *«José Ignacio desde hacía 10 años venía desarrollando una promoción y gestión de productos de Socoda en el país y en el exterior, lo que significa que independientemente de la intermediación que con ello haya presentado, la actividad si se ha extendido ininterrumpidamente en el tiempo»* y así lo refrenda el informe rendido por el perito Juan Manuel Betancur Montoya, *«de donde se desprende que al menos el aspecto de permanencia de la relación si se ha presentado»*.

De las pruebas referidas y los restantes medios de

convicción «no se desprende en cabeza de la parte actora el cumplimiento de todos y cada uno de los aspectos necesarios para afirmar la presencia de un contrato de agencia comercial», aunque es un hecho indiscutido el reconocimiento y pago de comisiones en contraprestación de las actividades desplegadas por “Perezea Soc”, pero «al no cumplirse todas las características específicas que dan lugar a considerar la existencia de un contrato de agencia comercial» deben desestimarse las pretensiones principal y primera subsidiaria.

Tampoco se demostró la existencia de un enriquecimiento sin causa por la mora en el pago de las comisiones, conforme a las exigencias de dicha figura, lo que conlleva a negar las segundas pretensiones subsidiarias.

### **III.- LA APELACIÓN**

Al formular la alzada se señalaron como puntos de inconformidad que se tuvieron por no probados los supuestos axiológicos de la agencia comercial, con excepción de la estabilidad, a pesar de estar acreditados dichos postulados; fuera de una indebida valoración probatoria al dejar de apreciar algunos testimonios, documentos y el juramento<sup>3</sup>.

En la sustentación ante el *ad quem* se expuso que la

---

<sup>3</sup> Según las disconformidades señaladas en audiencia de 25 de octubre de 2017, a partir del minuto 44:29.

valoración de los testimonios y la documental fue parcial y no en contexto, puesto que dejó de apreciar los contratos suscritos por las partes y su clausulado, nada se dijo sobre la diligencia de exhibición y el juramento estimatorio, ni de la pericia. Fuera de que los interrogatorios se sopesaron en forma amañada y aislada de los demás elementos de convicción. La actividad del agente se desprende de lo expuesto por Jhon Jairo Penagos Eastman, Jorge Weiman Durango y Camilo Gutiérrez, todos exgerentes de Socoda, y Edison Alberto Mesa. Frente a la remuneración tiene peso lo expuesto por Lina María Castañeda y Olga Helena Rodríguez. En cuanto a la independencia, el encargo de promover o explotar, así como la actuación para otro, esas circunstancias se establecen con el dicho de esos mismos testigos y Miguel Antonio Carrero.

Se confundió el contrato de agencia comercial con el de corretaje o intermediación, siendo disímiles, como se indicó en CSJ SC 12 dic. 2014, rad. 2004-00193, sin tomar en consideración que las actividades trascendieron el acercamiento con los clientes, puesto que *«se encargaba del seguimiento pleno de los negocios, de la atención, de la facturación, entre otros»*<sup>4</sup>.

#### **IV.- FALLO DE SEGUNDA INSTANCIA**

No existe duda de que José Ignacio Pérez Rivas y Socoda S.A. mantuvieron relaciones mercantiles, *«consistentes en la*

---

<sup>4</sup> Audiencia de 3 de diciembre de 2018 cd fl. 70 cno segunda instancia.

*apertura de mercado y en la consecución de nuevos clientes», lo que no implica que se desarrollaran «con base en un contrato de agencia mercantil», por lo que es necesario analizar si se reúnen los «elementos axiológicos» de dicha figura en los términos del artículo 1317 comercial y que, como han precisado la doctrina y la jurisprudencia, se caracteriza por: «1. Ser una forma de intermediación; 2. Por la independencia del agente, quien tiene su propia empresa y con ella desarrolla el objeto del contrato; 3. Por el tipo de actividad desarrollada, consistente en la explotación o promoción de los negocios del agenciado en un determinado territorio y en beneficio de éste; y 4. Por la estabilidad de dicha explotación o promoción».*

En CSJ SC de 18 de abril de 2018 fueron reiterados dichos «elementos configurativos del contrato de agencia comercial» para fijar sus límites, semejanzas y deferencias de los demás contratos de intermediación, como el corretaje. Como línea de principio general «*ni la penetración de los mercados, ni la comercialización de bienes o servicios dentro de una zona prefijada, ni la intervención de los empresarios o productores en dicha actividad, independiente del grado en que esa intromisión ocurra, constituyen elementos para caracterizar sin más un contrato de agencia comercial*», al constituir cuestiones comunes a otras formas de distribución e intermediación.

De lo anterior se desprende «*la relación de mandato que subyace en el contrato de agencia*» al estar estipulado como

una modalidad de aquel en el Título XIII del Libro IV del Código de Comercio, por lo que más allá de los elementos característicos de la agencia, muchos de los cuales son comunes a otros contratos de intermediación o distribución mercantil, es necesario *«determinar el alcance de las negociaciones entabladas por José Ignacio Pérez Rivas, así como el nivel de representación que ejercía respecto de Socoda S.A.»*.

Aun cuando la controversia *«gira en torno a la declaratoria de la existencia del contrato de agencia mercantil celebrado entre José Ignacio Pérez Rivas y Gloria Estela Zea de Pérez como socios de hecho de Perezea Soc. con Socoda S.A.»*, debe precisarse de entrada que *«no tiene cabida la mención»* de la última, si se tiene en cuenta que la relación fue entablada directamente con *«José Ignacio Pérez Rivas en su calidad de gestor comercial y como socio de Perezea Sociedad de Hecho»*.

Conocida claramente la intención de las partes en materia contractual, *«debe estarse a ella más que a lo literal de las palabras»* a la luz del artículo 1618 del Código Civil, por lo que, independientemente de la denominación que se le dé al pacto, interesan son *«los elementos esenciales que componen la relación negocial de la cual se deben derivar las consecuencias jurídicas pertinentes»*.

En los contratos que celebraron las partes se encomendó *«al demandante»* gestionar operaciones

comerciales del *«portafolio de algunos de los productos fabricados y comercializados por Socoda S.A.»*, a raíz de lo cual aquel *«inició una serie de acercamientos con diferentes clientes y propició la celebración de varios contratos en el período comprendido entre el año 2001 y el 2010»*, como certificó la convocada y acompasa con los informes que le iba rindiendo a ésta.

Frente a la configuración de los elementos esenciales de la agencia comercial, vistos individualmente, se tiene que en cuanto a que *«se trate de un contrato de intermediación comercial»* de las pruebas se extrae que en el giro ordinario de los negocios del *«demandante»* estaba la *«intermediación comercial y la celebración de negocios afines, como por ejemplo el de agencia comercial, sin que sea propicio por ahora entrar a calificar o tipificar sus labores de intermediación con Socoda S.A. dentro de alguno de los contratos que usualmente se celebraba»*. No obstante, está acreditada *«la existencia de un acuerdo de intermediación comercial entre las partes, mismo que permitió la conclusión de negocios en los cuales se fabricó e instaló mobiliario urbano»* en el ámbito nacional e internacional, *«así como el suministro de implementos de acero inoxidable para cárceles y elementos varios en Venezuela, Panamá y Chile»*.

En cuanto a la *«independencia del comerciante que realiza los actos de intermediación»* y que atiende a la autonomía de la cual goza para ejercer la representación comercial de quien ha suscrito el encargo con él, sin que

llegue a verse como su empleado o dependiente, quedó establecido que el actor al absolver interrogatorio no desconoció *«su carácter de comerciante independiente, ni se encontró supeditado a órdenes o directrices impuestas por Socoda S.A.»*, máxime cuando conjuntamente con su cónyuge creó una sociedad de hecho y dispuso de un establecimiento para el agenciamiento. Por su lado los testigos indicaron que *«el demandante se ha presentado como un comerciante independiente»*, desempeñando las actividades desde la oficina ubicada en su casa y, conforme al dicho de algunos que laboran para la opositora, *«el demandante no hacía parte de la compañía, no se encontraba vinculada a ella por ningún vínculo laboral y su relación se limitaba a los contratos mercantiles enunciados, mismos que le permitían continuar con negocios con otras sociedades, los cuales redundaban generalmente en actos de intermediación y gestión comercial»*. Bajo esos supuestos quedó demostrada la calidad de comerciante independiente, aunque sea un elemento *«propio de otras modalidades de intermediación»*.

La estabilidad en la relación mercantil y en el encargo, entendida como la prolongación en el tiempo y la continuidad de los negocios, *«sin que pueda llegar a exigirse un número determinado de contratos durante un período específico»*, pues afectaría la independencia, quedó probada al extenderse por más de diez años la ejecución del *«outsourcing en gestión comercial de ventas»* que propició la celebración de contratos de envergadura e implicaron la participación en licitaciones y contratación con el Estado, existiendo un constante cruce

de comunicaciones entre las partes y llamadas relacionadas con las negociaciones y el cobro de comisiones, además de la celebración de múltiples contratos *«fruto de la apertura de mercado que consiguió José Ignacio Pérez»*, todo lo que ocurrió *«en el interregno entre 2001 y 2012, fecha en que Socoda S.A. puso fin al contrato»* por comunicación donde se anunció que no habría prórroga.

Atinente a la actividad desplegada por el promotor, según el fallo de la Corte que se citó, el elemento que caracteriza la agencia comercial como una modalidad del mandato es la *«representación del agenciado, al punto de llegar a obrar a nombre y por cuenta suya, facultándose para la celebración de contratos»*, lo que lo distingue del corredor *«quien se limita a la aproximación de quienes harán parte del convenio, pero sin tomar una posición en el mismo»*. En este caso Pérez Rivas manifestó que *«su labor no trascendía hacia la representación de la sociedad demandada en la celebración efectiva del negocio, limitándose al acercamiento de las partes»*, como lo ratificaron los terceros, por lo que *«resulta imperioso concluir que la labor de José Ignacio Pérez Rivas se limitó a la intermediación comercial entre las futuras partes contratantes, directamente o por licitación, sin que su gestión trascendiera hacia la culminación del negocio, toda vez que carecía de facultades de representación»* y no comprometía el criterio de la contradictora, tampoco podía *«concretar propuestas, presentar ofertas, enviar cotizaciones, exhibir muestrario o publicidad de la demandada y, en general, participar activamente en la etapa contractual»*.

Sin entrar a calificar la existencia de contrato de corretaje o cualquier otro de intermediación entre las partes, porque no es ese el objeto del pleito, resulta determinante que *«el demandante no gozaba de facultades de representación»*, toda vez que se *«limitó a la consecución de clientes y a la apertura de mercado, objeto para que en última instancia fue contratado, para lo cual gozó de la remuneración pactada de acuerdo con los contratos que para efecto se celebraron, mismos que en el tiempo se iban formalizando»*.

La carencia de dicho elemento conlleva a desestimar las súplicas, sin entrar a discutir lo concerniente *«al ramo y al sitio exclusivo determinado de la ejecución de los negocios»*, pues *«el demandante se dedicó a conseguir clientes a lo largo del territorio nacional e, inclusive, en el exterior, sin que puedan atribuirse sus funciones a una zona determinada donde haya abierto el mercado para la comercialización y distribución de los productos de Socoda S.A.»*, por lo que se confirma la determinación de primer grado.

Superado el tema de la agencia y para abarcar la totalidad de puntos de disconformidad anunciados al interponer la alzada se aborda el estudio del enriquecimiento sin causa, así no lo reiterara al sustentar con posterioridad, el cual tampoco se configura porque *«el demandante tenía otra vía o medio judicial idóneo para reclamar el pago de las sumas de dinero instrumentalizadas en las facturas, sobre todo en aquellas donde se presentaron un retardo injustificado*

*o mora en el pago de sumas de dinero que se encontraban previamente acordadas entre las partes», siendo que las comisiones se originaban en el contrato de intermediación y la «hipotética mora o retardo no adolece de causa, sino que en el evento de presentarse generan como consecuencia el cobro de intereses moratorios a través de la vía judicial pertinente que no es el enriquecimiento sin causa».*

## **V.- RECURSO DE CASACIÓN**

Los gestores formularon dos cargos, el primero aduciendo que el fallo fue dictado en un juicio viciado y el cual se despachó adversamente.

El segundo denunció la violación directa de los artículos 1317, 1262 inciso segundo, 1266 y 1321 del Código de Comercio, por interpretación errónea de los dos iniciales y falta de aplicación de los restantes, al incluir como exigencia dentro del supuesto de la actividad desplegada por el agente la representación del agenciado, cuando al constituir una modalidad de mandato puede conllevarla o no, fuera de que la gestión puede desarrollarse a nivel nacional e internacional.

## **VI.- SENTENCIA DE CASACIÓN**

Al desatar la impugnación extraordinaria en CSJ SC3712-2021 de entrada, se advirtió que

[1]a impugnación fue propuesta por el apoderado del extremo activo

*compuesto por los prenombrados, y en esa medida fue admitida y sustentada; sin embargo, esta sentencia solo cobija al primero, pues el Tribunal estimó que la segunda no tenía legitimación en la causa por activa al no encontrar que efectivamente hubiese intervenido en las actividades invocadas como constitutivas de agencia comercial, sin que la demanda que ahora se estudia contenga algún ataque tendiente a desvirtuar esa motivación que, por lo tanto, resulta intangible en esta sede.*

Ya al entrar a analizar la segunda censura, que salió avante, se precisó frente al primer punto de inconformidad del embate que la agencia comercial está contemplada dentro de las normas que regulan el mandato en el estatuto mercantil y *«en líneas generales, su definición se adecúa a la que de este contrato trae el artículo 1262 idem, en la medida que resulta indiscutible que el agente “se obliga a celebrar o ejecutar” una pluralidad de “actos de comercio por cuenta de otra” persona»*, de allí que deba tomarse en cuenta el segundo inciso de dicha norma que admite su ejercicio con o sin representación, cobrando relevancia la voluntad del mandante *«ora porque tenga la intención de conferir la representación y así lo manifieste mediante un instrumento llamado poder, o porque conforme a las costumbres comerciales o por su culpa haya dado motivo para creer que existe, caso último en el que recibe el nombre de “aparente” (art. 842 ejusdem)»*.

Centrados al tema concreto se concluyó que *«la agencia comercial solo podría tener la representación como elemento esencial si su reglamentación específica así lo contempla, pues, en caso contrario, conservaría intactas las opciones propias de la regulación que la enmarca»*, máxime cuando el artículo 1317 del Código de Comercio que la contempla

*«ratifica de manera concreta para este tipo de intermediación la opción de que el “agente”, como genéricamente se conoce al gestor en este contrato, obre en esa simple condición o como “representante”, lo cual indica justamente que puede o no llevar esa vocería calificada», la cual «queda circunscrita nuevamente a que de manera efectiva el empresario se la otorgue voluntariamente o dé motivos para creer que lo hizo», de ahí que «no puede predicarse que sin representación no existe agencia comercial, pues bien puede darse o no».*

Para el caso concreto se advirtió que el Tribunal incurrió en la infracción directa cuando, *«al examinar “la actividad desplegada por el agente”, centró su atención en el aspecto que a su juicio constituye el “elemento fundante” de la agencia comercial, consistente en “la representación del agenciado”, fijando «como presupuesto básico de la agencia uno que la ley sustancial no contempla y al no hallarlo acreditado desechó las aspiraciones de José Ignacio Pérez Rivas».*

En lo tocante al desacuerdo por el marco geográfico para la celebración de negocios, se precisó que el *«suelo patrio constituye el límite geográfico en el que se ejecuta la agencia comercial regulada en el Código de Comercio»* a la luz del citado artículo 1317, en concordancia con el artículo 1328 de dicha compilación, que son *«el desarrollo palpable de lo establecido en el Tratado sobre Derecho Civil Internacional y Derecho Comercial Internacional de Montevideo (1888-1889), aprobado en Colombia mediante la Ley 33 de 1992»*, por lo que *«quedan excluidos de la preceptiva mercantil nacional los*

*contratos de agencia comercial cuya ejecución tenga lugar en un país extranjero; en otras palabras, sus partes no quedan cobijadas por los derechos y obligaciones que se derivan de la legislación nacional», con la advertencia de que «la limitante se refiere exclusivamente a los quehaceres de promoción ejecutados en otro país; por lo mismo, deja fuera los que tengan origen en Colombia, pero con repercusión en el exterior, como podría ser la adquisición en el suelo patrio de bienes para ser exportados».*

Adicionalmente, la previsión normativa de que «el agente cumple su encargo en “una zona prefijada” del territorio patrio (...), no constituye requisito esencial para la existencia de la agencia comercial» y es supletoria. Su finalidad práctica deriva de lo dispuesto en los artículos 1318, 1319 y 1321 del Estatuto Mercantil «que fijan la posibilidad de que, en relación con el área establecida, las partes pacten que el agenciado pueda servirse de agentes diferentes al contratado, que éste no está habilitado para obrar a favor de otros empresarios y que se halla obligado a rendir informes sobre las condiciones del mercado», en tal razón, «si las partes no prevén esa acotación, debe comprenderse que la labor puede desarrollarse en todo el territorio nacional y que en ese marco geográfico es que operan las mentadas limitaciones y obligaciones», de allí que «no existe objeción alguna a que la labor del agente se haya realizado en toda Colombia»

Para finalizar, se concluyó que como en esta

oportunidad no se formularon reparos a los elementos de la agencia comercial consistentes en «*estabilidad, autonomía, remuneración, “encargo de promover o explotar negocios” y actuación por cuenta ajena, ni la Corte los encuentra, se hace imperativo el quiebre de la sentencia para, en su lugar, emitir la de reemplazo que desate el recurso de apelación propuesto*», previa práctica de experticia a fin de calcular la cesantía comercial a reconocer.

## **VII.- CONSIDERACIONES**

### **1.- Presupuestos de la agencia comercial:**

Como se recordó en la mencionada CSJ SC3712-2021 que da lugar a la presente decisión sustitutiva, en lo que se refiere a la agencia comercial,

*(...) la Corte ha decantado como presupuestos básicos de este contrato de cooperación, sin cuya concurrencia podría derivar en otro diferente, típico o atípico según la ley lo discipline o no: i) el encargo de promover o explotar negocios, en virtud del cual el agente se obliga a conseguir, ampliar o reconquistar un mercado para los bienes y servicios que produce o presta el empresario; ii) la independencia, conforme a la cual, aquel ejecuta su labor como comerciante autónomo, lo que mejor se entiende al cotejarla con una relación subordinada, sin que ello signifique que no deba obrar “al tenor de las instrucciones recibidas” y rendir “las informaciones relativas a las condiciones del mercado en la zona asignada, y las demás que sean útiles a dicho empresario para valorar la conveniencia de cada negocio”; iii) la estabilidad, con lo que se destaca su continuidad o permanencia en el tiempo, mediante la gestión de una pluralidad de actos de comercio, sin perjuicio de las metas establecidas; iv) la remuneración, es decir, la contraprestación percibida a cambio de la labor desempeñada, que puede adoptar múltiples modalidades, siendo la comisión una de las más comunes; y v) la actuación por cuenta ajena, cuya esencia radica en que el beneficio o detrimento recaen única y exclusivamente sobre el patrimonio del empresario, quien al final se hace dueño de la clientela y como retribución debe reconocer la*

*“cesantía comercial”, equivalente al 12% del promedio de las comisiones recibidas en los tres últimos años de vigencia del acuerdo multiplicado por los que duró o fracción.*

Así mismo, se precisó que la representación del agenciado puede o no estar convenida en el acuerdo, de allí que la ausencia de la misma no deviene en la inexistencia del contrato de agencia. Igual acontece con el marco territorial donde puede ser ejercido por el agente, puesto que en caso de no convenirse una delimitación geográfica en el suelo patrio eso no le restaría valor al pacto, sino que permitiría su desempeño en todo el ámbito nacional.

Todas esas apreciaciones fueron reiteradas en CSJ SC5683-2021, SC049-2023, SC155-2023 y SC350-2023, lo que denota una consistencia jurisprudencial sobre la materia, reforzada con los más recientes pronunciamientos sobre los dos últimos tópicos expuestos en el párrafo anterior.

## **2.- Aspectos indiscutidos en casación y no afectados por el fallo proferido.**

La casación del fallo de segundo grado obedeció a una equivocada hermenéutica normativa del Tribunal al analizar dos supuestos de éxito de las pretensiones de los gestores, pero eso no significa que se desatiendan las consideraciones frente a las cuales ninguna discordancia expusieron los opugnadores.

Es así como en la CSJ SC3712-2021 se advirtió la

inmutabilidad de las precisiones sobre la falta de legitimación por activa de Gloria Estela Zea de Pérez, no obstante que tenga conformada sociedad de hecho con José Ignacio Pérez Rivas y en virtud de la misma cuenten con el establecimiento de comercio “*Perezea Soc*”, apreciaciones que, independientemente de que se compartan o no, fueron aceptadas por los objetores al no denunciar desafueros sobre el particular y que implican que cualquier condena solo beneficia a Pérez Rivas.

Tampoco existen reparos de ninguna de las partes a la calificación sobre la presencia de varios elementos que, aunque comunes a diferentes relaciones de distribución, podrían llevar a la conclusión de que los ató una agencia mercantil, como son que «*se trate de un contrato de intermediación comercial*», esto es, el encargo de promover o explotar negocios; la «*independencia del comerciante que realiza los actos de intermediación*»; la estabilidad del vínculo y el pago de comisiones, todo lo cual permanece inmutable, sin que sea necesario profundizar al respecto.

### **3.- Presencia de los supuestos de la agencia comercial en la relación existente entre José Ignacio Pérez Rivas y Socoda S.A.**

En esta oportunidad, como se ha venido recordando, quedó descartado que la falta de representación de la sociedad por Pérez Rivas cerrara el paso a sus aspiraciones primordiales, pero conserva validez que al estudiar «*la*

*actividad desplegada por el agente», se tuviera por probado el «encargo de promover o explotar negocios» al constatarse que el gestor facilitaba «el acercamiento de los futuros contratantes, visualizaba posibilidades de negocio, propendía por la consecución de nuevos clientes, de acuerdo con la capacidad de producción de Socoda S.A. y, en general, facilitaba la gestión comercial de la compañía» y que desplegaba actividades tendientes a «conseguir contactos y clientes y a la apertura de mercado».*

Tal deducción es suficiente para dar por establecido que la actividad desplegada por José Ignacio Pérez Rivas fuera por cuenta ajena, con una participación activa para que se concretaran transacciones entre Socoda S.A. con clientes contactados por aquel, puesto que las mismas se llevaron a cabo y se le reconoció la correspondiente contrapartida por su efectiva gestión, como se extrae de la apreciación del material suasorio, cuyo contenido, en efecto, informa del presupuesto en mención.

Es así como la «Carta convenio de gestión comercial en ventas» de 9 de febrero de 2000 previó que el «gestor comercial bajo sus expensas sufragará y promocionará dentro del territorio nacional las cabinas telefónicas para la firma Telepúblicos E.S.P., los paraderos de buses según diseño Mobiliario urbano, contratos directos con el IDU y Transmilenio», mientras que en los contratos de «outsourcing en gestión comercial de ventas» suscritos el 5 de junio de 2001, el 29 de octubre de 2003 y el 25 de febrero de 2005,

Socoda S.A. quedó facultada Perezzea Soc., «*para que gestione operaciones comerciales nacional e internacionalmente*» conforme el portafolio de productos que allí se estableció.

Eso aunado a la comprobación de la independencia con que obró José Ignacio Pérez Rivas, quien ejercía actividades propias de un agente desde su propia oficina, así fuera por medio de facturación a nombre de Perezzea Soc y que corresponde a un establecimiento de comercio en el cual figuraba como copropietario en sociedad de hecho<sup>5</sup>, conclusión que confirman los documentos y los testimonios, destacándose entre estos últimos los de los trabajadores de Socoda S.A., a lo que se suma que en los convenios escritos se contempló expresamente la autonomía con que el mismo podía obrar.

Otro tanto se puede afirmar respecto a la continuidad de la gestión, pues fácilmente se comprueba que comenzó con el contrato suscrito el año 2000 y se mantuvo vigente con los posteriores, todos los cuales estarían cohesionados por la identidad de objeto de «*gestión comercial de ventas*» y que, en esencia, apuntan a la constitución de una agencia comercial.

Asimismo, su ejercicio tuvo múltiples expresiones prácticas que se evidencian con el intercambio de comunicaciones y correos electrónicos, así como en la celebración de contratos entre Socoda S.A. y otros particulares que a su vez dieron pie para la expedición de

---

<sup>5</sup> Fl 232 cno. 1.

facturas tendientes al recaudo de las correspondientes comisiones, extendiéndose hasta el 24 de febrero de 2012 cuando llegó la fecha de vencimiento de la última prórroga y toda vez que esa sociedad comunicó por escrito que no existía la voluntad de prorrogar el vínculo, con antelación<sup>6</sup>, frente a los desacuerdos insolutos ante el centro de conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá el 15 de noviembre de 2011<sup>7</sup>.

Sin duda, el requisito de la remuneración se encuentra suficientemente demostrado, partiendo de los contratos de outsourcing que se arrimaron, en donde se previó el pago de comisiones y ameritaron la expedición de facturas de venta para hacer efectivo su cobro, las cuales fueron satisfechas tal como lo admitieron ambas partes, tanto en el hecho quince del libelo como en el pronunciamiento en la contestación sobre el mismo<sup>8</sup>.

Tales previsiones, conforme a las reglas de interpretación propias de los contratos, sin duda perfilan la existencia del objeto típico de la agencia comercial, pues dan clara cuenta del encargo de promover los productos ofertados por Socoda S.A., así le quisieran dar otro ropaje que ni siquiera encaja dentro de algún contrato típico y, a pesar de que se les quisiera dar una connotación civil en las cláusulas segundas de los convenios firmados el 29 de octubre de 2003

---

<sup>6</sup> Fl 363 cno. 1.

<sup>7</sup> Fl 1 cno. 1.

<sup>8</sup> Fls253 y 315 1 cno. 1.

y el 25 de febrero de 2005<sup>9</sup>, estando relacionados con actividades netamente mercantiles.

Esas apreciaciones resultan ratificadas por el desarrollo práctico que tuvieron dichos acuerdos, del que dan cuenta los testimonios de Jhon Jairo Penagos Eastman, Mauricio Betancourt, Edilson Ardila, Jorge Weiman Durango Rodríguez, Camilo de San Nicolás de Tolentino y Lina María Castañeda.

También lo resalta la certificación de 18 de mayo de 2010 en el sentido que *«José Ignacio Pérez, representante legal de Perezea sociedad de hecho, ha desarrollado para Socoda desde hace 10 años la promoción y gestión comercial de nuestros productos en el país y en el exterior»*, añadiendo que *«[s]u gestión ha logrado hasta la fecha la consecución de ingresos por \$29.575.246.390,00»*<sup>10</sup>.

Que el agente no hubiese tenido la experticia para presentar uno a uno los productos, como exponen algunos testigos, no da lugar a descartar su labor de promoción del portafolio asignado, en cuanto esta tarea puede tener diversas manifestaciones y no se exige para su configuración una modalidad específica, máxime si se advierte que aparece realizada dentro de los límites que las partes esbozaron dentro su autonomía configurativa.

---

<sup>9</sup> Fls 8 y 14 cno. 1.

<sup>10</sup> Fl 20 cno. 1.

#### **4.- Postulados de la agencia mercantil frente a la contratación pública.**

De vuelta a los presupuestos que son de la entraña de la agencia, es preciso advertir que los mismos constituyen un amplio marco en el que caben diversas manifestaciones prácticas, de acuerdo con la naturaleza de los productos y servicios ofrecidos y las expectativas y necesidades mercantiles del empresario, así como las estrategias que el agente implementa para el cabal cumplimiento del encargo de consecución, ampliación o reconquista de clientela; por tanto, su existencia o inexistencia no pueden establecerse a priori, sino en concreto, a partir del examen del material suasorio.

En esa labor las convenciones de las partes constituyen el referente primario de la manera como quisieron vincularse, en cuya interpretación, calificación e integración entran en juego las reglas del Código Civil que privilegian la intención que tuvieron más allá de la literalidad de sus palabras, el sentido en que las cláusulas produzcan efectos al que resulten inanes, el entendimiento que mejor cuadre con la naturaleza del acuerdo y la interpretación sistemática mediante la cual el todo se explica por la fracción y viceversa.

De manera especial, en punto a las cláusulas de la agencia comercial se hace patente la necesidad de examinar *«la aplicación práctica que hayan hecho de ellas ambas partes, o una de las partes con la aprobación de la otra parte»*, de

conformidad con el inciso final del artículo 1622 del Código Civil, cotejo que podría llevar a cualquiera de los siguientes resultados: i) que se estableció un acuerdo de esa índole y así se materializó; ii) que no se perfiló como tal, pero en la práctica adquirió esa naturaleza, aunque fuera en parte; y iii) que se delineó de esa forma, pero la actividad se desvió hacia otra figura. Salvo esta última eventualidad, en las dos iniciales se deben reconocer su existencia y consecuencias, así sea en concurrencia con otras figuras negociales.

En tal sentido, en CSJ SC 19 dic. 2011, rad. 2000-01474-01

*(...) es conocido que el proceso interpretativo, entendido en un sentido lato, comprende las labores de interpretación, calificación e integración del contenido contractual. Es la interpretación una labor de hecho enderezada a establecer el significado efectivo o de fijación del contenido del negocio jurídico teniendo en cuenta los intereses de los contratantes; la calificación es la etapa dirigida a determinar su real naturaleza jurídica y sus efectos normativos; y la integración es aquél momento del proceso que se orienta a establecer el contenido contractual en toda su amplitud, partiendo de lo expresamente convenido por las partes, pero enriqueciéndolo con lo que dispone la ley imperativa o supletiva, o lo que la buena fe ha de incorporar al contrato en materia de deberes secundarios de conducta, atendiendo su carácter de regla de conducta -lealtad, corrección o probidad-.*

*Específicamente, la calificación del contrato alude a aquel procedimiento desarrollado para efectos de determinar la naturaleza y el tipo del contrato ajustado por las partes conforme a sus elementos estructurales, labor que resulta trascendental para establecer el contenido obligacional que de él se deriva. Allí será necesario, por tanto, distinguir los elementos esenciales del contrato de aquellos que sean de su naturaleza o simplemente accidentales. Para llevar a cabo la labor de calificación, el juez debe determinar si el acto celebrado por las partes reúne los elementos esenciales para la existencia de alguno de los negocios típicos y, si ello es así, establecer la clase o categoría a la cual pertenece, o, por el contrario, determinar si el acto es atípico y proceder a determinar la regulación que a él sea aplicable.*

*Por tanto, la calificación es una labor de subsunción del negocio jurídico en un entorno normativo, fruto de lo cual se podrá definir la disciplina legal que habrá de determinar sus efectos jurídicos.*

*Es evidente, claro está, que en la labor de calificación contractual el juez no puede estar atado a la denominación o nomenclatura que erróneamente o de manera desprevenida le hayan asignado las partes al negocio de que se trate, por lo cual es atribución del juez preferir el contenido frente a la designación que los contratantes le hayan dado al acuerdo dispositivo (*contractus magis ex partibus quam verbis discernuntur*), ya que, como se comprenderá, se trata de un proceso de adecuación de lo convenido por las partes al ordenamiento, en la que, obviamente la labor es estrictamente jurídica.*

Sin desconocer la amplia libertad con que gozan las partes para configurar sus negocios jurídicos, es preciso recordar que al tenor del artículo 16 del Código Civil «[n]o podrán derogarse por convenios particulares las leyes en cuya observancia están interesados el orden y las buenas costumbres», de tal forma que cuando ello acontezca la judicatura no podrá reconocer efecto alguno a las cláusulas que los contradigan o la convención misma, si la transgresión es tan grave que la afecta *in radice*. En la materia estudiada, esa contravención puede darse en las estipulaciones, en el desarrollo práctico que las partes les dieron o en ambas circunstancias.

En ese marco se pueden identificar situaciones en las que las disposiciones que gobiernan la agencia comercial deben contrastarse con otras esferas del derecho, como acontece con los negocios que involucran la contratación estatal, cuya reglamentación se encuentra contenida de manera principal en las Leyes 80 de 1993 y 1150 de 2007<sup>11</sup>,

---

<sup>11</sup> Ambas vigentes para la época de los hechos.

comoquiera que en los mandatos constitucionales, los postulados generales del derecho administrativo y los particulares de la materia, campean principios como los de igualdad, imparcialidad, libre concurrencia, moralidad, buena fe, transparencia y selección objetiva, sobre los que la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Consejo de Estado, en sent. 29 ago. 2007 exp. 850012331000030901, llamó la atención bajo el entendido que

*(...) las entidades públicas están obligadas a respetar los principios que orientan la actividad contractual, no sólo cuando la selección del contratista se cumple mediante el procedimiento de la licitación o concurso públicos, sino también cuando se adelanta a través de la modalidad de contratación directa, puesto que esta forma de escogencia del contratista, debe obedecer por igual a criterios objetivos y de interés general, con el fin de que el ofrecimiento seleccionado sea el más beneficioso para la entidad, sin que sea posible que los funcionarios encargados de la contratación, de manera discrecional, se eximan de su aplicación y procedan a seleccionar el contratista movidos por razones de índole subjetiva o de interés o conveniencia particular.*

Semejantes postulados exigen que la participación de los agentes comerciales en el proceso de contratación estatal sea prístina y esté debidamente decantada, sin que sea de recibo cualquier tipo de gestión oculta, para que trascienda los alcances de una mera labor de corretaje<sup>12</sup> en virtud de la cual la actividad del intermediario solo es de conexión, sin incidencia en los trámites licitatorios y de adjudicación o de contratación directa.

---

**12** De conformidad con el artículo 1340 del Código de Comercio «[s]e llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación»

En otras palabras, la actuación del agente comercial en la contratación estatal debe estar anunciada de tal manera que las entidades públicas tengan claridad del título en que intervienen los contratistas, a fin de que cumplan las exigencias del artículo 23 de la Ley 80 de 1993, en virtud del cual «[l]as actuaciones de quienes intervengan en la contratación estatal se desarrollarán con arreglo a los principios de transparencia, economía y responsabilidad y de conformidad con los postulados que rigen la función administrativa».

Lo dicho aplica estrictamente cuando esa tarea de acercamiento se orienta al establecimiento de vínculos mercantiles entre el empresario y la entidad pública; por el contrario, tales precisiones no operan cuando se encamina a relacionarlo con otro particular que haya contratado con el Estado porque, en realidad, la eventual relación sería de índole meramente privada.

#### **5.- Excepciones esgrimidas por la opositora.**

Desvirtuados los argumentos que llevaron al *a quo* a negar las pretensiones principales, es menester entrar a analizar las defensas planteadas por la contradictora, que se abordarán por unidad temática y en un orden lógico, advirtiendo la irrelevancia del estudio de la «**falta de legitimación en la causa por activa**»<sup>13</sup>, que se predica

---

<sup>13</sup> Fls. 324 y 325 cno. 1.

respecto de Gloria Stella Zea de Pérez, en la medida que dicha situación se tuvo por establecida de entrada en el fallo del Tribunal que fue casado, pero sin que se afectaran las precisiones sobre ese particular, por lo que se declarará probada.

**a.-) Defensas relacionadas con la negativa a reconocer la naturaleza del nexa cuya declaratoria persigue José Ignacio Pérez Rivas.**

El primer reparo por «***inexistencia de agencia comercial***»<sup>14</sup> se hizo consistir en que Socoda jamás encargó «*promoción o explotación de negocios, es decir, la conquista de mercados para sus productos en ninguna zona del territorio nacional*»; los productos para amoblamiento urbano «*se concretan de acuerdo con el interés que tienen los entes públicos en cada caso particular, de acuerdo a licitaciones públicas y no se trata de productos genéricos y marcados que puedan identificarse para realizar una agencia comercial*»; tampoco cumple con los supuestos de «*estabilidad y permanencia*», pues «*lo que se daba era una serie de actos promoción de contratos de forma ocasional y esporádica a través del tiempo*».

Por su lado, el tercero denominado «***falta de causa para las prestaciones finales que reclaman***»<sup>15</sup> se basó en que entre los litigantes «*no hubo agencia mercantil, no hubo*

---

<sup>14</sup> Fls. 322 y 323 cno. 1.

<sup>15</sup> Fl. 324 cno. 1.

*encargo para conquistar mercados, no se conquistó ningún mercado, no se acreditó ninguna marca o producto», por lo que «no hay lugar a las prestaciones que señala el artículo 1324 del Código de Comercio para los agentes mercantiles, cuando se termina el contrato».*

Ambos razonamientos quedaron desvirtuados con el análisis preliminar sobre la presencia de cada uno de los elementos de la agencia comercial para demarcar su presencia en esta oportunidad, sin que se ofrezcan argumentos de peso que obliguen a escudriñar más allá de lo que se expresó de entrada, retomando aquellos aspectos que dio por establecidos el Tribunal, esto es, el encargo de promover o explotar negocios, la independencia del comerciante que realiza los actos de intermediación, la estabilidad del vínculo y la remuneración, complementado con el agenciamiento por cuenta ajena que fue ahondado en el presente proveído.

Ahora bien, en lo que se refiere a las negociaciones vinculadas a «licitaciones públicas», como se precisó con antelación, quedan por fuera de la órbita de relaciones de la naturaleza pretendida aquellas asumidas por Socoda y que encajan en el marco de la contratación pública, ya fuera producto de adjudicación en licitaciones o por contratación directa, sin que se acreditara una participación directa y revelada como agente de José Ignacio Pérez Rivas en tales procesos.

Tal exposición no significa que la estipulación de «gestión comercial de ventas» en relación con «contratos directos con el IDU y Transmilenio», según consta en la «carta de convenio de gestión comercial de ventas» de 9 de febrero de 2000<sup>16</sup> o «contratados por el Estado, municipios o compañías de composición mixta», al tenor de los acuerdos posteriores firmados el 5 de junio de 2001, 29 de octubre de 2003 y 25 de febrero de 2005<sup>17</sup> demerite la existencia de la agencia mercantil respecto de las negociaciones que se hicieran con las restantes sociedades de naturaleza privada, puesto que nada riñe que simultáneamente se diera esta última concomitantemente con el reconocimiento de comisiones por el acompañamiento en los procesos de contratación pública, que derivaría en otro tipo de convención como sería el corretaje y que no incidirían en las partidas a reconocer a la culminación de aquella.

En ese sentido fue enfática la CSJ SC5683-2021 al resaltar como

*[t]odos los fallos de la Corporación sobre el tema concuerdan en que el éxito de las reclamaciones judiciales relacionadas con la existencia del contrato de agencia comercial, ya sea porque así lo convinieron expresamente las partes mediante estipulaciones escritas, independientemente de la denominación que le hubieran dado y sin que para evidenciarlo sea necesario solicitar la simulación de aquellos con los que se busca disfrazarlo, o si es el producto de un comportamiento permanente que da lugar a la configuración de una agencia de hecho, depende de que se demuestre la confluencia de los elementos constitutivos extraídos del artículo 1317 del Código de Comercio y que como se memoró en SC3712-2021, al reiterar lo expresado en SC2407-2020 y SC4858-2020, consisten en (i) un encargo de promover o explotar negocios, (ii) independencia y estabilidad del agente, (iii)*

---

<sup>16</sup> Fls. 3 y 4 cno. 1.

<sup>17</sup> Fls. 5 a 17 cno. 1.

*remuneración del agente y (iv) actuación por cuenta ajena.*

*De igual manera, se ha vislumbrado la posibilidad de que los pactantes convengan la incursión del agenciado en la zona convenida para que el desarrollo de la actividad del agente, eso sí, con el consecuente reconocimiento a éste de la correspondiente retribución; **así como que pueda concurrir la «agencia comercial» con otros acuerdos de intermediación, sin que lleguen a confundirse, puesto que el resarcimiento que convengan para cada uno de ellos no trasciende a la esfera de los otros en lo que respecta a las partidas compensatorias y de indemnización que correspondan dentro del régimen que les sea aplicable.** Adicionalmente, se excluye al contrato atípico de «agencia de seguros» del marco regulatorio de la «agencia comercial» por obedecer a diferentes tipos negociales. -se resalta-*

Sin embargo, lo anterior no da lugar a declarar la prosperidad parcial del cuestionamiento sino a delimitar los alcances y efectos del nexo que se pide declarar.

En cuanto a las *«prestaciones que señala el artículo 1324 del Código de Comercio»*, las cuáles son de índole diversa al comprender dos partidas escindibles, de un lado la cesantía comercial exigible en favor del agente por el mero hecho de la terminación del vínculo y del otro la indemnización por finiquito injustificado de alguna de las partes, al darse por constatada la existencia de la agencia comercial existe mérito para reconocer la primera, toda vez que ni siquiera se adujo que fuera renunciada, mientras que la segunda no fue discutida dentro de las reglas que rigen el vínculo de que se trata y su ordinaria culminación, sino de la ausencia de un convenio de tal categoría.

Valga recordar, como se indicó en CSJ SC5682-2021, que

*(...) se han fijado pautas diferenciales entre la «cesantía comercial» y la indemnización por culminación unilateral injustificada, ya que a la primera solo tiene derecho el agente, puede programarse convencionalmente su pago, es indexable y susceptible de renuncia al cese del vínculo, mientras la última puede ser reclamada por cualquiera de los contratantes a quienes les corresponde demostrar que no existió justa causa para ello y los perjuicios que se derivan del irregular proceder (...).*

Conforme a lo expuesto, se desecharán tales planteamientos con los que se perseguía enervar el éxito de la acción. De todas maneras, la indemnización por terminación unilateral será retomada más adelante en el aparte pertinente.

**b.-) Prescripción.**

Insistiendo en que «no ha existido una relación comercial estable de ningún tipo, mucho menos de agencia comercial», en la medida que se «han presentado diferentes intermediaciones esporádicas y para ciertos asuntos concretos y determinados, unas veces de lobby, otras de intermediación, a veces de simple información», que fueron liquidados y pagados oportunamente, concluye la opositora con que las «acciones para reclamar prestaciones o eventuales indemnizaciones que no se deben ya estarían prescritas para muchas de ellas, artículo 1329 del Código de Comercio» al haber transcurrido más de cinco años y de aceptarse que entre los litigantes surgió «agencia, que no la hubo entre las partes, ya estarían prescritas las acciones para reclamar por tales operaciones»<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> Fls. 325 y 326 cno. 1.

Dejando de lado la discusión superada sobre la ausencia de agencia mercantil entre José Ignacio Pérez Rivas y Socoda S.A., se analiza la figura extintiva al tenor de lo preceptuado por la norma referenciada, al prever que las *«acciones que emanan del contrato de agencia comercial prescriben en cinco años»*, sin que en los términos como fue delineada la litis se configure dicho fenómeno.

Como la primera aspiración primordial consistió en declarar que entre los involucrados *«se celebró un contrato de agencia comercial desde el nueve de febrero de dos mil (2000) y hasta la presente, contenido en cuatro documentos privados»*, eso quiere decir que sólo a partir del 6 de febrero de 2012, data en que se incoó el libelo, empezaría a computar dicho lapso que debía consolidarse antes del enteramiento a la contraparte del auto admisorio de 3 de agosto de 2012, de no haber operado la interrupción de la prescripción a la luz del artículo 90 del Código de Procedimiento Civil, modificado por el 10 de la Ley 794 de 2003, vigentes para esa época, pero que aconteció en la presente oportunidad por aviso entregado a la contradictora el 21 de febrero de 2013 y se entendía surtido al día siguiente.

Lo tempestivo del reclamo y la diligencia en el impulso del pleito por los accionantes, impidió que siquiera empezara a transcurrir el plazo extintivo, máxime cuando se encontró acreditaba la estabilidad de la relación de agencia por su continuidad y *«sin que pueda llegar a exigirse un número*

*determinado de contratos durante un período específico*», como lo advirtió el Tribunal en las apreciaciones que conservan vigencia.

No pasa inadvertido que, al tenor literal de los cuatro escritos con los que se busca consolidar el verdadero querer de los intervinientes en el marco de la agencia mercantil, podría decirse que son discontinuos, pero tal obstáculo fue debidamente superado al sopesarse los demás medios de convicción.

Es así como en la «*Carta convenio de gestión comercial en ventas*» de 9 de febrero de 2000 se expresó que terminaba el 31 de diciembre de 2000, pero con la advertencia de que «*será renegociado de común acuerdo en Enero/2001*»; el primer «*contrato de outsourcing en gestión comercial de ventas*», suscrito el 5 de junio de 2001, estipuló la terminación en diciembre 31 de 2001 y que «*será renovado de común acuerdo ente las partes*»; el segundo de 29 de octubre de 2003 previó que se celebraba por «*1 año prorrogable; a partir del día veintiuno (21) del mes de octubre de 2003*» y el último de 25 de febrero de 2005 dispuso que «*se celebra entre las partes por el término de un (1) año prorrogable*» a partir de dicha data<sup>19</sup>.

Aunque los escritos posteriores al inicial se firmaron en fechas según las cuales el documento subsiguiente no

---

<sup>19</sup> Fls. 4, 7, 10 y 15 cno. 1.

empata con la culminación prevista en el precedente, de tal forma que se facilitara la delimitación de una sucesión ininterrumpida, lo cierto es que en todos ellos se convino la posibilidad de renegociar, renovar y prorrogar lo convenido, lo que se materializó de facto al ejecutarse de forma continuada como lo admitió el representante legal de la opositora el 18 de mayo de 2010 al certificar que *«José Ignacio Pérez, representante legal de Perezzea Sociedad de hecho, ha desarrollado para Socoda **desde hace 10 años** -se resalta la promoción y gestión comercial de nuestros productos en el país»<sup>20</sup>*, sin precisar que fuera en virtud de diversas relaciones contractuales de esa índole, independientes, durante dicho lapso.

Incluso en el interrogatorio de parte absuelto por el Gerente de la contradictora, luego de manifestar en respuesta a la primer pregunta que conocía a José Ignacio Pérez Rivas y que cuando asumió el cargo *«el tenía un contrato de outsourcing comercial con Socoda»*, en el siguiente cuestionamiento sobre *«cuánto tiempo perduró la relación comercial»*, contestó que *«[t]engo entendido que el primer contrato entre Socoda y el señor José Ignacio Pérez data aproximadamente del año 2000, dicho contrato fue cancelado por Socoda en el año 2012»<sup>21</sup>*.

Sin lugar a dudas la opositora admitió, con la

---

<sup>20</sup> Fl. 20 cno. 1.

<sup>21</sup> Diligencia de interrogatorio absuelta el 23 de abril de 2014 y obrante a fl. 7 a 9 cno. 1.

certificación expedida y las anteriores manifestaciones, que no existieron diferentes relaciones fraccionadas, sino que los variados escritos donde se documentó lo convenido entre los litigantes hacían parte de un mismo convenio que se fue renegociando, conformando un todo desde su inicio el 9 de febrero de 2000 y hasta su culminación en 2012. Las anteriores precisiones son suficientes para desechar la prescripción de que trata el artículo 1329 del estatuto mercantil.

**c.-) Defensas relacionadas con la satisfacción e incumplimiento de los compromisos asumidos por las pactantes.**

Como segundo medio se propuso la «***inexistencia de incumplimiento contractual por parte de Socoda***»<sup>22</sup>, en virtud a que las «*relaciones de intermediación habidas entre las partes para obtener información, generaron comisiones o contraprestaciones que se fueron causando y cancelando a medida que se concretaban los negocios*», de ahí que «*ninguna razón acompaña a los demandantes para reclamar indemnización*».

Por su lado el quinto, denominado «***incumplimiento contractual por parte del demandante***»<sup>23</sup>, se hizo consistir en que quien desatendió sus deberes fue José Ignacio Pérez Rivas al obviar el parágrafo cuarto de la cláusula sexta del

---

<sup>22</sup> Fl. 324 cno. 1.

<sup>23</sup> Fl. 325 cno. 1.

*«contrato de outsourcing en gestión comercial de ventas» de 25 de febrero de 2005 en el sentido de que con él se daban «por terminados todos los acuerdos anteriores y se deja claro que los mismos no podrán ser objeto de prueba en caso de litigio eventual», ya que los estaba haciendo valer en el debate, fuera de que «debió demandar también el señor Rafael Cavassa que firmó igualmente el contrato del 9 de febrero de 2000, por lo que no existiría una debida integración del contradictorio».*

Según se expuso con antelación, el segundo inciso del artículo 1324 del Código de Comercio consagra el reconocimiento de una indemnización equitativa en favor del agente, *«como retribución a sus esfuerzos para acreditar la marca, la línea de productos o los servicios objeto del contrato»*, para los eventos en que *«el empresario revoque o dé por terminado unilateralmente el contrato, sin justa causa comprobada»*, lo que complementa el tercero para aplicar igual regla *«cuando el agente termine el contrato por justa causa imputable al empresario»*, beneficio que se pierde si *«es el agente el que da lugar a la terminación unilateral del contrato por justa causa comprobada»*. En adición, el artículo 1327 ibídem dispone que *«cuando el agente termine el contrato por causa justa provocada por el empresario, este deberá pagar a aquel la indemnización prevista en el artículo 1324»*.

Frente a esa reparación en CSJ SC 2 jul. 2010, rad. 2001-00847-01, la Corte dio por sentado que

*(...) la prestación indemnizatoria contemplada por el inciso*

*segundo del precepto, se origina sólo en la hipótesis de terminación unilateral e injustificada del contrato por el empresario, o con justa causa imputable a éste por el agente, y es una indemnización “equitativa” y “retributiva”.*

*Justamente, la prestación indemnizatoria conforme al sentido genuino de su expresión, procura reparar un daño singular atribuible al agenciado, sin excluir otros perjuicios adicionales o suplementarios, considerando los esfuerzos para acreditar la marca, línea de productos o servicios, la extensión, importancia y volumen de los negocios desarrollados, en cuyo caso, como reza el precepto, además de esta prestación estará obligado al pago de la otra.*

*Por supuesto, si el contrato de agencia comercial termina por una causa imputable al agente y no al empresario, la prestación indemnizatoria es improcedente. Contrario sensu, en esta hipótesis, será obligado el agente a reparar los daños.*

Independientemente del cumplimiento o no de los compromisos contractuales por la demandada, lo cierto es que en la presente oportunidad existen particularidades que le cierran el paso a cualquier aspiración indemnizatoria con amparo en el precepto en cita, puesto que para la fecha en que se promovió el pleito el nexo aún estaba vigente, sin que alguno de los intervinientes hubiera dado el paso para su revocación o terminación unilateral y ni siquiera se solicitó tenerlo por culminado en fecha cierta por los gestores.

Es así como la primera pretensión principal se encaminó a obtener la declaratoria de que entre los involucrados en la litis se celebró contrato de agencia comercial «desde el nueve (9) de Febrero de dos mil (2000) **y hasta la presente**, -se resalta- contenido en cuatro documentos privados», mientras que en forma contradictoria se pidió en la segunda declarar «que tal convención (...) fue incumplida de modo sistemático, única y exclusivamente, de

*modo unilateral, por parte de la sociedad demandada, cuyo incumplimiento dio lugar a la terminación del contrato por causa atribuible únicamente a la sociedad Socoda S.A. -negrita ajena al texto-*», pero sin precisar cuándo operó la misma, ni existir alguna alusión fáctica a la toma de una decisión de finiquito unilateral justificado de su lado o injustificado de la contraparte, debidamente comunicada.

Ahora bien, como se pidió tener que el acuerdo estaba «*contenido en cuatro documentos privados*», entre ellos el «*contrato de outsourcing en gestión comercial de ventas*» firmado el 25 de febrero de 2005, donde se convino en el párrafo 4 de la cláusula sexta que «*[c]on la firma del presente contrato se dan por terminados todos los acuerdos anteriores y se deja claro que los mismos no podrán ser objeto de prueba en caso de litigio eventual*», una correcta lectura de dicho aparte no significaba que los documentos anteriores perdieran mérito demostrativo y que ni siquiera pudieran ser aportados para su valoración en juicio, lo que sería completamente lesivo de las normas adjetivas que son de orden público, sino que las estipulaciones que a futuro regirían la relación serían las consignadas en el último ajuste, perdiendo relevancia los textos precedentes.

Bajo esa medida, cobra peso que en la cláusula sexta del último instrumento se pactara en cuanto a la duración que «*[e]ste contrato de Outsourcing en Gestión Comercial de ventas, se celebra entre las partes por el término de (un) 1 año prorrogable; a partir del día veinticinco (25) del mes de febrero*

de 2005», lo que complementaron con que «[s]i ninguna de las partes notificarse por escrito la intención de no renovar el mismo al cumplirse el tiempo de vigencia, se entenderá automáticamente renovado por un período igual al pactado inicialmente» (sic).

A pesar de que usaran indistintamente los términos «*prórroga*» y «*renovación*» en la redacción, lo cierto es que la intención era aplicar la primera figura, en el entendido que a posteriori el último clausulado seguiría rigiendo el nexo en idénticas condiciones por lapsos de doce meses, ante la ausencia de manifestación en sentido contrario<sup>24</sup>.

De allí que, al no existir comunicación de alguno de los pactantes antes del 25 de febrero de 2011, se entiende que para el 6 de febrero de 2012<sup>25</sup> estaba vigente la relación, al menos hasta el 24 siguiente, conforme a lo acordado en el último escrito de 25 de febrero de 2005.

Pero eso no es todo, al descorrer el traslado la contradictora allegó como medio de prueba copia de una epístola calendada 18 de enero de 2012, dirigida a José Ignacio Pérez Rivas y con una firma de recibido, en la que se le informaba que «*la sociedad Socoda S.A. no está interesada*

---

<sup>24</sup> La diferencia de ambos conceptos se extrae de las definiciones que sobre los mismos trae el DRAE, según el cual la primera acepción de «*prorrogar*» es «[c]ontinuar, dilatar, extender algo por un tiempo determinado», lo que repercute en la inmutabilidad de las condiciones prefijadas; mientras que la de renovar es «[h]acer como de nuevo algo, o volverlo a su primer estado», que conlleva a un replanteamiento y cambio de los términos convenidos, que pasan a reemplazarlos o complementarlos.

<sup>25</sup> Fecha que se radicó la demanda para su reparto entre los Juzgados Civiles del Circuito de Bogotá (fl. 285).

*en renovar el contrato y por tal razón, el mismo terminará una vez venza la prórroga actual, esto es, el próximo veinticinco (25) de febrero de 2012»<sup>26</sup>.*

Esa misma pieza, acompañada de la guía de envío, fue incorporada en la diligencia de exhibición de documentos que se llevó a cabo en las instalaciones de la demandada<sup>27</sup> y los accionantes aceptaron tácitamente que fue recibido al no cuestionarlo cuando recorrieron el traslado de las excepciones, ni tachar dicho documento que se afirmaba fue entregado a persona idónea. Es más, al interrogar al representante legal de la convocada el apoderado de los gestores admitió que fue efectivo cuando lo inquirió en el sentido de que manifestara si era cierto *«que el vínculo comercial que existió entre la parte demandante y Socoda fue permanente, continuo y estable desde el año 2000 y hasta el año 2012, cuando Socoda unilateralmente dispuso su terminación»* -se resalta-<sup>28</sup>.

Quiere decir lo anterior que la culminación de la relación existente entre Socoda S.A. y José Ignacio Pérez Rivas, en contradicción a la interpretación que le quiso dar el agente, obedeció al vencimiento del plazo contractual expresamente convenido por ellos y sin que existiera ánimo de prórroga en alguna de las partes, si se observa que el último citó a su oponente ante el Centro de Conciliación de

---

<sup>26</sup> Fl. 363 cno. 1.

<sup>27</sup> Fls. 8 y 9 cno. 7 pruebas parte demandante.

<sup>28</sup> Fl. 8 cno. 6 pruebas parte demandante.

la Cámara de Comercio de Bogotá el 15 de noviembre de 2011<sup>29</sup> a fin de que le reconociera la cesantía comercial<sup>30</sup>, mientras que aquella informó con antelación a una posible prórroga el ánimo de no continuar con el vínculo, razón por la cual no existirían motivos para reconocer la partida indemnizatoria del inciso segundo del artículo 1324 del Código de Comercio.

Tal escenario no resultaba ajeno al vínculo pretendido, puesto que nada impedía dentro del ámbito de la libertad contractual que los interesados convinieran un término concreto dentro del cual se ejecutaría, con la posibilidad de prolongarlo de consuno, sin que la estabilidad que lo caracteriza justifique el desconocimiento de una manifestación de la voluntad exenta de vicios en el sentido de que finalizara con la llegada de determinada fecha, como se recordó en CSJ SC 22 jun. 2011, rad. 2000-00155-01, al precisar que

*(...) la terminación unilateral y anticipada del contrato de agencia, con sujeción a las reglas contractuales, vgr., a través de los preavisos pactados, de ninguna manera refleja, per se, injusta causa para el quebrantamiento del convenio que abra paso a la indemnización regulada en el inciso 2° del artículo 1324 ibídem, pues esa modalidad de finalización del acuerdo hace parte de la suerte del destino contractual, salvo claro está, que las cláusulas convenidas para esa forma de conclusión de la relación, sean producto del abuso del derecho de una de las partes, o consecuencia del desconocimiento del principio de la buena fe, entre otros eventos, en todo caso, ajenos al debate que aquí nos ocupa.*

*Así las cosas, es pertinente resaltar los límites a la estabilidad*

---

**29** Según certificación de esa data de la conciliadora (fls. 1 y 2 cno. 1).

**30** Fl. 292 cno. 7 pruebas parte demandante exhibición de documentos.

*propia del contrato de agencia comercial, para no confundirla con perpetuidad que equivocadamente conduzca a crear una excesiva onerosidad para la parte que voluntariamente decida desligarse del acuerdo con sujeción a las reglas contractualmente fijadas para ello (...).*

Tema que ya había sido tratado a profundidad en CSJ SC 20 oct. 2000, rad. 5497, al resaltar que

*(...) la estabilidad nunca puede asimilarse a perpetuidad o permanencia, porque esta característica no se opone a una vigencia temporal del contrato, por cuanto el artículo 1320 del Código de Comercio, expresamente consagra como uno de los contenidos del contrato de agencia “el tiempo de duración” de “los poderes y facultades” conferidas al agente. De ahí, que anteladamente se haya dicho que la estabilidad excluye los encargos ocasionales o esporádicos, pero no la delimitación temporal del contrato, que la norma antes citada remite a la autonomía de las partes.*

*Además, tampoco puede olvidarse que de conformidad con el artículo 1324 ibídem, “el contrato de agencia termina por las mismas causas del mandato”, entre ellas “la expiración del término”, consagrada por el artículo 2189, ordinal 2º, del Código Civil, que es norma aplicable al mandato mercantil porque el Código de Comercio en manera alguna reguló un sistema de terminación del contrato de mandato, como uniformemente lo predica la doctrina nacional (artículos 2º y 822 del Código de Comercio). Por supuesto, que el artículo 1325 ibídem, establece un número taxativo de causales para la terminación unilateral y justificada del contrato de agencia comercial, unas alegables por el empresario y otras por el agente, pero sin que ninguna de ellas excluya la terminación por “la expiración del término” pactado, que además de constituir una ley del contrato tiene origen en la voluntad de sendas partes, pues son ellas, quienes dentro del ámbito de su autonomía y de la libertad contractual, deciden la estipulación del mismo.*

*Ahora, además de que el artículo 1320 ibídem, en forma expresa exige, como ya se anotó, que del contenido contractual haga parte “el tiempo de duración de las mismas...”, es decir, de “los poderes y facultades”, lo cual per se supone la legalidad del plazo, pues éste no se opone a la estructura jurídica-económica del contrato, y particularmente a la característica de estabilidad y a su ejecución sucesiva, tampoco cabe acerca del mismo, y por vía de principio general reproche de ilicitud alguno, salvo, claro está, que para la fijación del mismo obre alguna intención distinta permeada por el abuso del derecho o de la posición dominante, que no es el caso, porque la cláusula que en este evento se hace valer, está muy lejos*

*de cualquiera de dichos motivos de responsabilidad, como bien lo concluyó la Corte Suprema de Justicia en sentencia de casación de 31 de octubre de 1995 (G.J. 2476, pág. 1269 y ss.), donde además admitió la procedencia de un término de duración en el contrato de agencia. De modo que pactar un término de duración, agregando la viabilidad de la prórroga automática por períodos iguales, “a no ser que cualquiera de las partes avise a la otra por escrito con treinta días de anticipación su deseo de darlo por terminado”, como reza la estipulación séptima del contrato que origina este proceso, entre otras cosas, cláusula proforma de este tipo de negociación, antes que verse allí un atentado a la ley, lo que denota, como lo acota la Corte en la sentencia referenciada, es una conducta de previsión que impide y aleja el abuso del derecho. “Es evidente que si, dice la Corte, como ocurre en este caso, como cláusula accidental de un contrato, se pacta que puede darse por terminado en forma anticipada, o no prorrogarse por un término igual al inicialmente convenido, siempre y cuando se dé aviso a la otra parte contratante con la debida anticipación. Es claro entonces que el ejercicio por una de las partes de esa facultad, no puede, ni de lejos constituir abuso del derecho”.*

*Por último, la posibilidad de que las partes acuerden para la duración del contrato de agencia un plazo o período de tiempo, pacíficamente lo admite la doctrina nacional y externa, aunque esta última, calificando el contrato de agencia como “contrato de duración”, dada la estabilidad que lo caracteriza, aboga por una práctica de “plazos largos” prorrogables y aun por contratos “por término indefinido”, caso en el cual su extinción requiere “de un preaviso escrito de las partes”. Particularmente Fernando Sánchez Calero, afirma que “Si no se fijó plazo alguno debe estimarse admisible la denuncia unilateral del contrato siempre que se comunique ese propósito a la otra parte con una razonable antelación” (Instituciones de Derecho Mercantil, pág. 375).*

La situación revelada no cambiaba por el hecho de que, tanto en las diligencias de conciliación extraprocesal como en el libelo, se adujera un incumplimiento por el lado de la agenciada «sin ninguna causa válida, con los pagos respectivos en forma oportuna, esto es, por los términos taxativamente pactados en los contratos», puesto que no se comprobó que con antelación a la fecha de culminación de la última prórroga tuviera la intención el pactante insatisfecho de dar por terminada abruptamente la relación, como

consecuencia del referido incumplimiento negocial, y que así lo hubiera comunicado en forma clara y expresa a su contraparte, fuera de que tal afirmación no pasó de ser una mera especulación carente de respaldo.

Según el último «*contrato de outsourcing en gestión comercial de ventas*», de fecha 25 de febrero de 2005 y contentivo del clausulado que a posteriori seguiría rigiendo el nexo entre las partes, la remuneración y forma de pago quedó en los siguientes términos de la cláusula quinta:

*Comisión. Socoda S.A. pagará a Perezea una comisión de vetas del tres por ciento -3.0%-, **sobre el recaudo efectivo de las ventas realizadas** sin incluir el IVA u otro impuesto que llegare a producirse, teniendo presente que de este valor se harán las respectivas retenciones ordenadas por ley. En caso de que el cliente haya sido creado por Perezea pero no haya tenido mayor intervención en las ventas, Socoda pagará una comisión del uno punto cinco por ciento -1.5%- **sobre el recaudo efectivo de las ventas realizadas** sin incluir el IVA u otro impuesto que llegare a producirse, teniendo presente que de este valor se harán las respectivas retenciones ordenadas por ley.*

*En el caso de realizarse el negocio de amoblamiento urbano en la ciudad de Medellín con la firma Eucol o una de sus filiales o una filial de Eumex (Eucol, Euchí, Eugua, Eupue, Euven, Eubas, Eucor, Eudom, Eupal, Eusal, Euam) Socoda S.A. pagará a Perezea una comisión de venta del dos punto cinco por ciento -2.5%- **sobre el recaudo efectivo de las ventas realizadas** sin incluir el IVA u otro impuesto que llegare a producirse, teniendo presente que de este valor se harán las respectivas retenciones ordenadas por ley.*

*En el caso de realizarse un negocio de amoblamiento urbano en la ciudad de Bogotá con la firma Eucol o una de sus filiales o una filial de Eumex (Eucol, Euchí, Eugua, Eupue, Euven, Eubas, Eucor, Eudom, Eupal, Eusal, Euam) Socoda S.A. pagará a Perezea una comisión de venta del tres punto setenta y cinco por ciento -3.75%- **sobre el recaudo efectivo de las ventas realizadas** sin incluir el IVA u otro impuesto que llegare a producirse, teniendo presente que de este valor se harán las respectivas retenciones ordenadas por ley.*

*En el caso de realizarse el negocios de exportación de amoblamiento urbano entre Socoda y la firma Eucol o una de sus*

*filiales o una filial de Eumex (Eucol, Euchí, Eugua, Eupue, Euven, Eubas, Eucor, Eudom, Eupal, Eusal, Euam) Socoda S.A. pagará a Perezea una comisión de venta del dos por ciento -2.0%- **sobre el recaudo efectivo de las ventas realizadas** sin incluir el IVA u otro impuesto que llegare a producirse, teniendo presente que de este valor se harán las respectivas retenciones ordenadas por ley.*

*(...)*

*Parágrafo 2. Este dinero le será consignado a Perezea en la cuenta Bancaria que indique, dentro de los **cinco días hábiles, después de efectuado el pago por el cliente o el cobro respectivo a la entidad financiera.***<sup>31</sup>

Como el literal d) de las aspiraciones de condena buscaba el reconocimiento de la indemnización de perjuicios «*morales y materiales -tanto por concepto de daño emergente como de lucro cesante-*», causados «*con ocasión del incumplimiento del contrato de agencia comercial, en razón de la mora en el pago oportuno de las varias facturas presentadas a lo largo de la ejecución del contrato y la falta de pago de algunas comisiones, **cuya cuantía deberá fijarse por peritos***» -se llama la atención- y en similares términos se pidió la experticia, era carga del promotor demostrar la existencia de comisiones causadas y no pagadas, además de que entre las fechas en que los clientes cubrieron sus compromisos y aquellas en que recibió lo convenido transcurrió más de cinco días hábiles.

Tal compromiso fue desatendido por Pérez Rivas al dejar de relacionar una a una las negociaciones que causaban comisión, así como la fecha en que los clientes cumplieron sus compromisos y el posterior desembolso a su favor, lo que

---

<sup>31</sup> Fls. 14 y 15 cno. 1.

ni siquiera se extrae de los medios de convicción recaudados.

El dictamen rendido en atención a su solicitud se limitó a señalar que no le competía conceptuar al respecto y remitió *«a la estimación que bajo juramento efectuó la parte demandante cuando se pronunció sobre las excepciones previas presentadas por Socoda»<sup>32</sup>*, lo que resultaba inadmisibile y ocasionó que la contradictora solicitara al experto aclarar y complementar *«[c]uáles fueron las varias facturas presentadas a lo largo de la ejecución del contrato y que no se pagaron oportunamente, señalando qué día se presentaron para el pago, que día se pagaron y el término pactado para dicho pago»*, así mismo *«si hubo falta de pago de alguna comisión, indicando el número de las facturas y las fechas»*, pero no le mereció reparo a los directos interesados.

En respuesta a lo pedido el experto de forma lacónica expresó frente al primer punto que *«debemos remitirnos a la abundante prueba documental que reposa en el expediente, en especial a la propia documentación suministrada al suscrito por Socoda en su Departamento de Contabilidad»*, para concluir que de *«allí fácilmente se puede advertir que en su mayoría y en un alto porcentaje, los pagos se efectuaron por fuera de los perentorios términos pactados por las partes»* y, en relación con las comisiones dejadas de pagar dijo que *«formalmente es un dato del que no tiene informe el suscrito, ya que tales aspectos tan puntuales, solo pueden ser respondidos exclusivamente tanto por el demandante como*

---

**32** Experticia obrante a fls. 265 a 271 cno. 6 pruebas parte demandante.

*por la sociedad demandada».*

La vaguedad de la experticia, a pesar de contar con suficientes elementos de prueba y una oportuna colaboración de la opositora, quien exhibió la totalidad de la documentación a su disposición y allegó las reproducciones en la oportunidad concedida para el efecto, le resta cualquier mérito demostrativo al respecto, sin que sea viable como sugiere quien la rindió que se proceda por los operadores judiciales a suplir la labor encomendada a un conocedor sobre temas contables y financieros.

Como las denuncias sobre el reconocimiento moroso de la remuneración fijada y la falta de establecimiento de comisiones causadas y no reconocidas, se quedan en una mera atestación sin fundamento, además de que tal como quedó advertido no se procedió por el agente a acusar dichas circunstancias, por el medio idóneo, como motivo de terminación anticipada justificada del vínculo, que devino por el vencimiento de la última prórroga y la falta de ánimo recíproco de continuarlo, se declararán probadas la «*inexistencia de incumplimiento contractual por parte de Socoda*» y el «*incumplimiento contractual parte del demandante*», por lo que no hay lugar a reconocer las indemnizaciones pedidas en los literales b) y d) del numeral tercero de las pretensiones principales.

Mención aparte merece el argumento en el sentido de que «*debió demandar también el señor Rafael Cavassa que*

*firmó igualmente el contrato del 9 de febrero de 2000, por lo que no existiría una debida integración del contradictorio»,* puesto que el nombre de dicha persona solo aparece en el documento en mención, mas no en las prórrogas, de ahí que termina siendo accidental sin que afecte el trámite, si a bien se tiene que cualquier expectativa al respeto podía hacerse valer en forma separada resultando prescindible su presencia en este litigio.

#### **6.- La prima comercial a reconocer.**

Establece el primer inciso del artículo 1324 del Código de Comercio que a la terminación del contrato de agencia comercial *«el agente tendrá derecho a que el empresario le pague una suma equivalente a la doceava parte del promedio de la comisión, regalía o utilidad recibida en los tres últimos años, por cada uno de vigencia del contrato (...).»*

Configurados como se encontraron los supuestos de la agencia comercial en esta oportunidad, lo primero a fijar son los hitos temporales de la relación, que como se ha esbozado comenzó el 9 de febrero de 2000, con la firma de *«Carta convenio de gestión comercial en ventas»* y se prolongó en el tiempo con los posteriores acuerdos de *«outsourcing en gestión comercial de ventas»* suscritos el 5 de junio de 2001, 29 de octubre de 2003 y 25 de febrero de 2005, terminando al vencimiento de la prórroga final del último documento el 24 de febrero de 2012, lo que significa que tuvo una duración de 12.04 años.

A efecto de poder calcular el monto de la cesantía se decretó como prueba de oficio una

*(...) nueva experticia por parte de un auxiliar de la justicia especializado en contaduría o economía, quien deberá calcular la cesantía comercial, teniendo cuidado de i) discriminar cada una de las comisiones recibidas por el agente en los tres últimos años (octubre de 2008 -octubre de 2011), ii) señalar el contrato concreto del que provienen, en especial si a) fue suscrito directamente por Socoda S.A. con una empresa privada o pública y b) si tuvo origen en una labor ejecutada por el agente en Colombia o en el extranjero.*

Pese a las vicisitudes en la designación del experto, se obtuvo un primer informe en el que el designado estimó en \$115'326.000 la cesantía comercial a reconocer por el lapso comprendido entre el 9 de febrero de 2000 y el 25 de febrero de 2012, tomando como base la facturación de octubre de 2008 a octubre de 2011<sup>33</sup>, lo que reiteró al responder a la solicitud de aclaración de la opositora.

Por su lado Socoda contradijo el dictamen para formular dos reparos concretos: i. Debieron excluirse las comisiones originadas en contratos celebrados con empresas públicas y aquellos ejecutados en el extranjero para liquidar la cesantía comercial y ii. Debió excluirse el IVA a efectos de obtener la base para liquidarla<sup>34</sup>. En apoyo aportó peritaje elaborado por dos profesionales, en el cual tomaron en consideración las anteriores observaciones y se limitaron a cuestionar el «*dictamen pericial presentado por el auxiliar de*

---

**33.** Fls. 164 a 173.

**34.** Fls. 193 y 194.

*la justicia, Héctor Manuel Mahecha Barrios*», para concluir que el valor de la cesantía comercial a reconocer es de \$66'001.199<sup>35</sup>.

Si bien no existen reproches frente a la idoneidad de los financistas que elaboraron sendos trabajos, hay razones que impiden acoger sus deducciones y resultados, de un lado porque el lapso trienal a considerar era el transcurrido entre el 25 de febrero de 2009 y el 24 de febrero de 2012, puesto que así lo indica la norma al precisar que el derecho nace a la terminación del vínculo y el cálculo se hace con base en «*la comisión, regalía o utilidad recibida en los tres últimos años*», computados hacia atrás a partir de dicha data. De ahí que no es de recibo acoger los cálculos que comprenden lo transcurrido entre octubre de 2008 y febrero de 2009, porque ello obedece a una interpretación inadecuada del precepto.

En cuanto a las operaciones que cobija el contrato de agencia, si bien en el fallo de casación no quedaron sentadas las precisiones que en materia de contratación pública se hacen en esta oportunidad, como acertadamente se expresó en el primer informe, le asiste razón a la contradictora en el sentido de que la cesantía comercial no podía comprender esa clase de negociaciones en las que figuraba Socoda y sin que estuviera acreditada la participación activa de José Ignacio Pérez Rivas en las mismas en la calidad de agente que invoca, muy a pesar de que le fueran cubiertas

---

35. Fls. 194 a 199.

comisiones que solo implican el reconocimiento de emolumentos como mero corredor.

En lo que no atinó la demandada es en que tampoco podían incluirse las transacciones que dicha sociedad llevo a cabo con «*consorcios y/o uniones temporales*» adjudicatarios en procesos de licitación, por las razones antes expuestas.

Respecto del IVA que debía descontar de las comisiones el primer experto, no tiene asidero tal reproche. Una comparación exhaustiva de la «*tabla N° 1 facturación Perezee Soc a Socoda S.A.*»<sup>36</sup> con las facturas expedidas por Perezee por el período analizado<sup>37</sup>, arroja que el valor discriminado en la columna 9 como «*V/Comisión*» coincide con el cobrado en cada uno de los instrumentos, antes de aplicar el citado tributo, de ahí que ningún desfase podría endilgarse al primer informe.

Tan es así que en el que se allega como sustento de la contradicción se consignan esos mismos montos luego de recalcar que en el «*cálculo de la cesantía comercial, no se puede tener en cuenta el valor total de la factura emitida por Perezee Soc, pues se está incrementando indebidamente el valor de dicha cesantía en un 16% que corresponde al IVA (16%) cobrado en dichas facturas*» y sin que eso se evidenciara en el que era objeto de cuestionamiento.

---

**36.** Fl. 189.

**37.** Fls. 142 a 231 cno. 1.

En vista de las deficiencias de dichas experticias, pero ante la coincidencia de la información reportada por ambas y sobre la cual no hicieron reparos las partes, para efectos de establecer el monto de la cesantía comercial se acogerá la tabla que se allegó como sustento de la pericia de oficio<sup>38</sup>, en la cual consta que todas las operaciones fueron ejecutadas en Colombia, tomando los valores que figuran en los clientes señalados como «*Empresa Privada*» y con exclusión de las entidades públicas, como son el Instituto de Desarrollo Urbano IDU, el Departamento Administrativo Defensoría Espacio Público DADEP, Instituto para la Economía Social IPES y el Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo FONADE, conforme a la siguiente tabla:

Folio	Factura	Fecha	Cliente	V/base	V/Comisión
146	133	4/03/2009	Consorcio OCTA	\$ 79.200.000	\$ 2.970.000
147	134	18/03/2009	Consorcio OCTA	\$ 54.351.724	\$ 2.038.190
152	140	27/03/2009	Consorcio OCTA	\$ 24.351.724	\$ 913.190
153	141	20/04/2009	Consorcio ACC 2007	\$ 223.170.000	\$ 8.368.875
154	142	20/04/2009	Consorcio OCTA	\$ 327.119.034	\$ 12.266.964
155	143	20/04/2009	Consorcio VHAC	\$ 29.896.550	\$ 1.121.121
156	144	7/05/2009	Consorcio ACC 2007	\$ 42.087.500	\$ 1.578.281
157	145	7/05/2009	Consorcio UM Marval	\$ 51.132.383	\$ 1.917.464
158	146	19/05/2009	Consorcio ACC 2007	\$ 17.420.000	\$ 653.250
160	148	8/07/2009	Consorcio VHAC	\$ 129.706.890	\$ 4.864.008
161	149	8/07/2009	EUCOL	\$ 217.388.715	\$ 8.152.077
162	150	8/07/2009	Consorcio OCTA	\$ 246.767.500	\$ 9.253.781
168	162	8/07/2009	Consorcio UM Marval	\$ 110.767.612	\$ 4.153.785
169	165	14/10/2009	Consorcio OCTA	\$ 6.903.000	\$ 258.863
170	166	14/10/2009	Consorcio VHAC	\$ 330.344.820	\$ 12.387.931
171	167	14/10/2009	Consorcio UM Marval	\$ 150.226.935	\$ 5.633.510
172	168	14/10/2009	EUCOL	\$ 76.879.972	\$ 2.882.999
173	169	18/12/2009	Consorcio UM Marval	\$ 6.156.000	\$ 230.850
181	177	18/12/2009	EUCOL	\$ 40.000.000	\$ 1.500.000

<sup>38</sup>. Id. 35.

**Radicación n° 05001-31-03-016-2012-00626-01**

<b>Folio</b>	<b>Factura</b>	<b>Fecha</b>	<b>Cliente</b>	<b>V/base</b>	<b>V/Comisión</b>
182	178	18/12/2009	Consortio VHAC	\$ 307.073.785	\$ 11.515.267
183	179	17/02/2010	Consortio VHAC	\$ 228.844.308	\$ 8.581.662
186	183	17/02/2010	EUCOL	\$ 914.880	\$ 34.308
187	184	17/02/2010	Consortio UM Marval	\$ 32.813.219	\$ 1.230.496
188	185	4/05/2010	EUCOL	\$ 23.002.036	\$ 862.576
189	186	4/05/2010	Consortio OCTA	\$ 228.749.000	\$ 8.578.088
190	187	4/05/2010	Consortio VHAC	\$ 55.010.000	\$ 2.062.875
192	189	1/07/2010	Consortio OCTA	\$ 10.778.400	\$ 404.190
193	190	1/07/2010	EUCOL	\$ 43.059.792	\$ 1.614.742
194	191	1/07/2010	Consortio VHAC	\$ 12.800.000	\$ 480.000
195	192	1/07/2010	EUCOL	\$ 10.073.404	\$ 377.753
196	194	2/08/2010	Consortio OCTA	\$ 167.740.900	\$ 6.290.284
197	195	2/08/2010	Consortio OCTA	\$ 10.778.400	\$ 404.190
198	196	9/09/2010	Consortio VHAC	\$ 193.453.874	\$ 7.254.520
199	197	9/09/2010	EUCOL	\$ 26.625.000	\$ 998.438
201	199	9/09/2010	Consortio OCTA	\$ 3.710.100	\$ 139.129
202	200	9/09/2010	Consortio ACC 2007	\$ 30.047.535	\$ 1.126.783
203	201	2/11/2010	EUCOL	\$ 4.725.000	\$ 177.188
204	202	2/11/2010	Consortio OCTA	\$ 1.005.250	\$ 37.697
205	203	2/11/2010	Consortio ACC 2007	\$ 6.845.000	\$ 256.688
206	204	2/11/2010	Consortio VHAC	\$ 34.178.274	\$ 1.281.685
208	206	17/11/2010	EUCOL	\$ 4.500.000	\$ 168.750
210	208	17/11/2010	Consortio OCTA	\$ 2.550.000	\$ 95.625
212	210	22/12/2010	0 EUCOL	\$ 17.740.000	\$ 665.250
213	211	22/12/2010	Consortio VHAC	\$ 19.865.693	\$ 744.963
217	215	13/01/2011	Consortio VHAC	\$ 39.645.636	\$ 1.486.711
219	217	1/02/2011	EUCOL	\$ 4.450.000	\$ 166.875
221	219	10/02/2011	Consortio OCTA	\$ 82.140.660	\$ 3.080.275
224	222	5/04/2011	EUCOL	\$ 36.367.759	\$ 1.363.791
225	223	5/04/2011	Consortio VHAC	\$ 21.611.328	\$ 810.425
226	224	11/05/2011	EUCOL	\$ 51.228.784	\$ 1.921.079
229	228	20/09/2011 <sup>39</sup>	EUCOL	\$ 7.556.010	\$ 283.350
<b>TOTALES TRIENIO 25/02/2009 A 24/02/2012</b>				<b>\$ 3.883.754.386</b>	<b>\$ 145.640.792</b>

Dicho total se divide entre tres (3) a fin de establecer el promedio de los tres últimos años de ejecución de la relación, que corresponde a cuarenta y ocho millones quinientos cuarenta y seis mil novecientos treinta y un pesos

---

<sup>39</sup> Si bien la relación se entiende culminada el 24 de febrero de 2012, el último pago fue hecho el 20 de septiembre de 2011, sin que se estableciera que quedaron valores pendientes por satisfacer.

(\$48'546.931), monto que a su vez se divide entre doce (12) para calcular el valor que servirá de base para computar el valor a reconocer, esto es, cuatro millones cuarenta y cinco mil quinientos setenta y ocho pesos (\$4'045.578).

La cesantía comercial, en consecuencia, se fija al multiplicar la doceava del promedio trienal de cuatro millones cuarenta y cinco mil quinientos setenta y ocho pesos (\$4'045.578), por el lapso de duración del vínculo del 9 de febrero de 2000 al 24 de febrero de 2012 (12.04 años), para un total de cuarenta y ocho millones setecientos ocho mil setecientos cincuenta y cuatro pesos (\$48'708.754).

Toda vez que se solicitó la indexación de las condenas a imponer y en atención a lo dispuesto en el inciso segundo del artículo 283 del Código General del Proceso, se actualizará el valor de la cesantía comercial a reconocer conforme a la siguiente fórmula:

$$VP = VH \frac{IPC \text{ final}}{IPC \text{ inicial}}$$

Donde VP es el valor actual de la suma a cancelar; VH o valor histórico, corresponde a la suma reconocida en favor del agente por cuarenta y ocho millones setecientos ocho mil setecientos cincuenta y cuatro pesos (\$48'708.754); y el IPC corresponde al valor certificado por el DANE para los meses de febrero de 2012 (inicial) y mayo de año en curso (final), según la siguiente tabla que contiene la variación mes a mes

del IPC<sup>40</sup>.

Mes	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Enero		78,28	79,95	83,00	89,19	94,07	97,53	100,60	104,24	105,91	113,26	128,27	138,98
Febrero	<b>77,22</b>	78,63	80,45	83,96	90,33	95,01	98,22	101,18	104,94	106,58	115,11	130,40	140,49
Marzo	77,31	78,79	80,77	84,45	91,18	95,46	98,45	101,62	105,53	107,12	116,26	131,77	141,48
Abril	77,42	78,99	81,14	84,90	91,63	95,91	98,91	102,12	105,70	107,76	117,71	132,80	142,32
Mayo	77,66	79,21	81,53	85,12	92,10	96,12	99,16	102,44	105,36	108,84	118,70	133,38	<b>142,92</b>
Junio	77,72	79,39	81,61	85,21	92,54	96,23	99,31	102,71	104,97	108,78	119,31	133,78	
Julio	77,70	79,43	81,73	85,37	93,02	96,18	99,18	102,94	104,97	109,14	120,27	134,45	
Agosto	77,73	79,50	81,90	85,78	92,73	96,32	99,30	103,03	104,96	109,62	121,50	135,39	
Septiembre	77,96	79,73	82,01	86,39	92,68	96,36	99,47	103,26	105,29	110,04	122,63	136,11	
Octubre	78,08	79,52	82,14	86,98	92,62	96,37	99,59	103,43	105,23	110,06	123,51	136,45	
Noviembre	77,98	79,35	82,25	87,51	92,73	96,55	99,70	103,54	105,08	110,60	124,46	137,09	
Diciembre	78,05	79,56	82,47	88,05	93,11	96,92	100,00	103,80	105,48	111,41	126,03	137,72	

$$VP = \$48'708.754 \times \frac{142.92}{77.22} = \$90'150.934$$

De ahí que el valor indexado de la cesantía comercial a reconocer asciende a noventa millones ciento cincuenta mil novecientos treinta y cuatro pesos (\$90'150.934).

## 7.- Reclamaciones adicionales.

Fuera de los pedimentos antes analizados se plantearon en forma complementaria dentro de las pretensiones principales las siguientes:

*c) Que se condene a la sociedad demanda a pagar en favor de los demandantes, las sumas a las que se refiere el Artículo 1322 del Código de Comercio, las cuales deberán ser tasadas por perito sobre las ventas efectuadas directamente por el agente "PEREZZA SOC", en los términos asignados de manera exclusiva a mis representados, y que se realizaran sin su consentimientos, desde el nueve (9) de Febrero de dos mil (2000) y hasta la presente, para lo cual el perito tendrá que valorar los informes de ventas de la sociedad demandada durante la vigencia del contrato.*

<sup>40</sup> Fuente DANE, índices-serie de empalme, actualizado al 11 de junio de 2004, cuya diferencia en la suma de variables obedece al sistema de aproximación y redondeo, verificable en la página <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc>,

(...)

*e) El valor de las comisiones a la tasa del 1.5% respecto del contrato celebrado entre la sociedad Socoda S.A. y la sociedad C.A.S. Inmobiliario S.A. para el mobiliario urbano instalado en la ciudad de Medellín (Col.) equivalente a la suma de ciento veinte millones de pesos moneda corriente (\$120.000.000,00), o a la cantidad mayor o menor que se probare en el proceso, junto con los intereses moratorios a la tasa máxima legal permitida, desde el momento de su causación y hasta cuando se verifique el pago total de dicha partida.*

No obstante, ambas partidas carecen de respaldo demostrativo para su procedencia, puesto que el poco esfuerzo que hicieron los promotores para lograr su reconocimiento las torna infructuosas.

Como es bien sabido el artículo 1322 del Código de Comercio consagra un derecho para el agente en el sentido de que se hace merecedor a la remuneración *«aunque el negocio no se lleve a efectos por causas imputables al empresario, o cuando éste lo efectúe directamente y deba ejecutarse en el territorio asignado al agente, o cuando dicho empresario se ponga de acuerdo con la otra para no concluir el negocio»*.

Dicha norma se refiere a los acuerdos convenidos y no perfeccionados por el desánimo del agenciado, ya sea por su propia decisión o en connivencia con el cliente que fue contactado por el agente, así como aquellos que se perfeccionan con total desconocimiento de la participación de este último en su concertación y que por tal esfuerzo amerita ser compensado, ya que desatender el compromiso implicaría

una afrenta al contrato de agencia en desmejora de las condiciones de quien ha brindado sus esfuerzos a posicionar el producto.

Sobre la misma, al contraponerla con el principio de exclusividad contenido en el artículo 1318 ibídem, en CSJ SC 14 dic. 1992 se precisó como no constituye una prohibición para que el empresario se abstenga de realizar operaciones en el territorio asignado al agente, sino que corresponde al deber de reconocer la participación por haberlo puesto en contacto con el destinatario de los productos, puesto que

*(...) si se acepta que la exclusividad también entraña la prohibición para el agenciado de realizar negocios en el territorio asignado al agente, se incurre con ello en una contradicción en frente de lo que prevé el artículo 1322 cuando este prescribe que el agente tiene derecho a la remuneración cuando el empresario efectúe rectamente el negocio, desde luego que aquí, con toda claridad, se está dando a comprender que el empresario, bajo la apuntada condición de reconocer la remuneración, y de respetar las condiciones generales del contrato de agencia, como es obvio, sí puede ajustar contratos que deban ejecutarse dentro del territorio asignado al agente.*

*Si en la regla legal esa prohibición existiera también, de manera directa, para el empresario, entonces la remuneración a que este quedaría obligado en frente del agente con motivo de las ventas que llegue a atender dentro de su territorio, antes que tal, aparecería como una sanción a su cargo -así lo sugiere el recurrente-, catalogación esta que resultaría contraria al propio tenor del precepto, el cual, justamente, la califica como un derecho a la remuneración, término este que dentro del contexto normativo propio del contrato de agencia posee la específica connotación de pago o retribución por un trabajo o servicio realizado; y jamás la de sanción, pena o indemnización por la transgresión de una obligación dada.*

*Por lo demás, no sobra añadir que lo que el artículo 1318 reza diáfananamente consiste en que "el empresario (no puede) servirse de varios agentes en una misma zona y para el mismo ramo de actividades o productos". Es decir, que nada determina en cuanto a su actividad directa. De manera concreta, la prohibición se circunscribe a la utilización de agentes distintos a quien es titular*

*de la exclusividad. Pero no a la posibilidad de llevar a cabo ventas directas. Así entendido el precepto, guarda una clara armonía con el artículo 1322 en el aparte al que se viene aludiendo, porque si el empresario conserva el derecho a realizar ventas directas, el agente mantiene el suyo a que le sea pagada la correspondiente remuneración.*

De todas maneras, como las transacciones a que alude el precepto se circunscriben a las que se llevan a cabo en el territorio asignado al agente, si no existe una delimitación preestablecida de manera tal que tanto el empresario como el agente puedan actuar en todo el territorio nacional, es lógico deducir que para su viabilidad éste debe demostrar que el cliente con el que se materializó el negocio fue conseguido por él, puesto que el objetivo de la relación de intermediación es ampliar el mercado y no impedir al beneficiado con ese propósito agotar su objeto social.

Las dos pretensiones principales consecuenciales de que trata el presente acápite están correlacionadas, pues se encaminan a obtener el reconocimiento de la comisión causada y no pagada por negociaciones que se cristalizaron por iniciativa de los accionantes a través de Perezza Soc, de ahí que les compelia demostrar, de todo el volumen de operaciones materializadas por Socoda, en cuáles no les dieron participación aunque fueran llevadas a cabo con los clientes que pusieron en contacto, para lo cual solicitaron una experticia a fin de establecer

*3°.- Las sumas a las que se refiere el Artículo 1322 del Código de Comercio, las cuales deberán ser tasadas sobre las ventas efectuadas directamente por el agente "Perezza Soc", en los términos asignados de manera exclusiva a mis representados, y que se realizaran con y sin su consentimiento, desde el nueve (9) de Febrero de dos mil (2000) y hasta la presente, para lo cual el*

*perito tendrá que valorar los informes de ventas de la sociedad demandada durante la vigencia del contrato.*

*(...)*

*5°.- El valor de las comisiones a la tasa del 1.5% respecto del contrato celebrado entre la sociedad Socoda S.A. y la sociedad C.A.S. Inmobiliario S.A., para el mobiliario urbano instalado en la ciudad de Medellín (Col.), junto con los intereses moratorias a la tasa máxima legal permitida, desde el momento de su causación y hasta cuando se verifique el pago total de dicha partida.<sup>41</sup>*

En respuesta a esas exigencias el perito Juan Manuel Betancur Montoya descontextualizó el alcance de su labor para relacionar año a año *«las ventas que realizó Socoda S.A., a través de los clientes que fidelizó Perezsea Soc. y el señor José Ignacio Pérez R, desde febrero 9 de 2001 hasta el año 2011»*, por un total de \$30.096'072.072, para concluir que *«conforme al artículo 1322 del Código de Comercio, efectivamente el agente tendrá derecho a su remuneración, en los porcentajes acordados por los contratantes, cuyas pruebas documentales obran en autos»*.

Frente a las comisiones del contrato celebrado entre Socoda y C.A.S. Inmobiliaria S.A. se limitó a señalar que *«en atención a la información suministrada por la parte demandante, en el sentido de que el valor de dicha negociación fue del orden de \$8.000.000.000, al aplicar el porcentaje del 1.5%, arroja un valor de \$120.000.000»<sup>42</sup>*.

La vaguedad de dichas respuestas ni siquiera se dilucidaron con las precisiones que solicito hacer la opositora

---

**41** Solicitud de pruebas en la demanda (fl. 282 cno. 1)

**42** Dictamen obrante a fls. 265 a 271 cno. 6 pruebas parte demandante.

en el sentido de indicar «1. *Cuáles ventas efectuó directamente la parte demandante, 2) Si esas ventas fueron realizadas en términos asignados de manera **exclusiva** - negrita del texto- y 3) si se realizaron con o sin su consentimiento», además de «el soporte de esas ventas por \$8.000.000.000 y (...) si las comisiones por esas facturas fueron pagadas oportunamente y si alguna de estas facturas aún está sin cancelar»<sup>43</sup>.*

La respuesta brindada fue igual de incierta, puesto que el profesional se remitió a lo expresado en un comienzo y formuló una apreciación jurídica en el sentido de que en la comisión del último punto «*el soporte de tales aseveraciones proviene estrictamente de la información que sobre el particular suministró la parte demandante, atendiendo para el efecto lo expuesto en el literal e) del escrito a través del cual dicho extremo recorrió el traslado de las excepciones previas que en su momento propuso Socoda*» para añadir que se colegía «*dicha información como cierta, en la medida que la parte demandada no objetó dicho juramento, a voces del art. 206 del C. G. del Proceso*»<sup>44</sup>.

Lo escueto de los conceptos revela una completa omisión del deber del auxiliar de escudriñar a conciencia el voluminoso material aportado por las partes y en el que la

---

<sup>43</sup> Escrito de solicitud de aclaración y complementación del dictamen obrante a fls. 276 y 277 cno. 6 pruebas parte demandante.

<sup>44</sup> Pronunciamiento del perito obrante a fls. 292 a 299 cno. 6 pruebas parte demandante.

contradictora prestó su colaboración en forma proba, facilitando todas las piezas exigidas en la diligencia de exhibición de documentos a su cargo, a fin de exponer a detalle cada una de las operaciones perfeccionadas por Socoda con clientes contactados por José Ignacio Pérez Rivas, en las cuales este último no fuera remunerado, sin que fuera admisible desviar esa labor al operador judicial ni mucho menos dar crédito a lo que afirmaban los accionantes, solo porque sí, cuando su labor era precisar la certeza de tal dicho con lo que se podía extraer de los medios de convicción.

La información gaseosa e imprecisa brindada por el «*perito contador*» solo permitía concluir que Socoda hizo varias operaciones y que reconoció comisiones al promotor, sin que brinde certeza sobre la falta de pago de alguna, como era su deber. Eso pasando por alto que el dictamen ni siquiera cumplió los parámetros para ser sopesado como medio de respaldo a los requerimientos de quien lo solicitó.

A lo expuesto se suma la pasividad del interesado en obtener la condena para reforzar con otros medios de convicción su procedencia, puesto que en el interrogatorio absuelto por su contraparte ningún cuestionamiento se formuló sobre esos puntos en concreto y tampoco se agotaron esfuerzos para determinar con contundencia en cuáles transacciones que ameritaban el pago de comisión, no fue reconocida ni desembolsada. Tampoco lo hizo cuestionando a los deponentes que podrían haber brindado luces sobre el particular, a pesar de la lucidez con que atendieron las

inquietudes de los apoderados en su momento.

Ahora bien, aunque obran en el expediente ofertas mercantiles de Socoda S.A. a C.A.S. Mobiliario S.A. y órdenes de compra que esta última hacía a la primera<sup>45</sup>, en ninguna de ellas se hace referencia a que correspondan a negociaciones promovidas o incentivadas por José Ignacio Pérez Rivas ni por Perezzea Soc., lo que tampoco se logra establecer por las demás probanzas que aportaron las partes y las recaudadas en curso del debate, razón por la cual no existe pábulo para acceder a algún reconocimiento por dicho concepto a quien fue remiso a acreditar su participación en dichos convenios.

**8.-** Por lo expuesto, se revocará el fallo de primer grado, para en su defecto declarar probadas las excepciones de la demandada respecto de la «*falta de legitimación en la causa por activa*» en cabeza de Gloria Stella Zea de Pérez, así como la «*inexistencia de incumplimiento contractual por parte de Socoda*» y el «*incumplimiento contractual por parte del demandante*», estas dos últimas en cuanto se refiere a las indemnizaciones pedidas en los literales b) y d) del numeral tercero de las pretensiones principales.

A su vez se accederá a la primera pretensión principal, precisando que el contrato de agencia se surtió únicamente en relación con José Ignacio Pérez Rivas y terminó el 24 de febrero de 2012, cuando venció la última prórroga convenida,

---

**45** Fls. 1180 al 1213 cno. exhibición de documentos contratos.

ante la falta de ánimo para continuarla, desestimándose las demás excepciones de «*prescripción*», «*inexistencia de agencia comercial*» y «*falta de causa para las prestaciones finales que se reclaman*» e imponiendo condena por concepto de cesantía comercial a reconocer al agente, actualizada a mayo de 2024, estimada en noventa millones ciento cincuenta mil novecientos treinta y cuatro pesos (\$90'150.934), sin que haya lugar a hacer pronunciamiento frente a las pretensiones subsidiarias por el relativo éxito de las principales.

**9.-** Toda vez que la alzada sale avante parcialmente, se impondrá condena en costas en ambas instancias a Socoda S.A. y en favor de José Ignacio Pérez Rivas, reducidas en un cincuenta por ciento, en vista del relativo éxito de su defensa, quedando a cargo del *a quo* fijar las agencias en derecho de primer grado.

## **VIII.- DECISIÓN**

En mérito de lo expuesto, la Sala de Casación Civil, Agraria y Rural de la Corte Suprema de Justicia, administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la ley, actuando en sede de segunda instancia,

### **RESUELVE:**

**Primero:** Revocar la sentencia proferida por el Juzgado Veintiuno Civil del Circuito de Medellín, en audiencia celebrada el 25 de octubre de 2017, dentro del presente

asunto.

**Segundo:** Declarar probadas las excepciones de «*falta de legitimación en la causa por activa*» en cabeza de Gloria Stella Zea de Pérez, así como la «*inexistencia de incumplimiento contractual por parte de Socoda*» y el «*incumplimiento contractual por parte del demandante*», en lo que respecta a las partidas indemnizatorias por terminación unilateral injustificada del contrato de agencia frente al otro promotor.

**Tercero:** Desestimar las demás excepciones de «*prescripción*», «*inexistencia de agencia comercial*» y «*falta de causa para las prestaciones finales que se reclaman*», por lo expuesto en las motivaciones.

**Cuarto:** Declarar que entre José Ignacio Pérez Rivas y Socoda S.A. «*se celebró un contrato de agencia comercial, desde el nueve (9) de Febrero de dos mil (2000)*» hasta el 24 de febrero de 2012, cuando culminó al vencimiento de su última prórroga, «*contenido en cuatro documentos privados, denominados (i) "Carta convenio de gestión comercial en ventas" del nueve (9) de Febrero de dos mil (2000), y (ii) "Contrato de outsourcing en gestión comercial de ventas", de fechas cinco (5) de Junio de dos mil uno (2001 ), veintinueve (29) de Octubre de dos mil tres (2003) y veinticinco (25) de Febrero de dos mil cinco (2005)*».

**Quinto:** Condenar a Socoda S.A. pagar a José Ignacio

Pérez Rivas la suma de **noventa millones ciento cincuenta mil novecientos treinta y cuatro pesos (\$90'150.934)** por concepto de la cesantía comercial indexada, por terminación del contrato de agencia en los términos del primer inciso del artículo 1324 del Código de Comercio.

**Sexto:** Negar la segunda pretensión principal y los numerales b), c), d) y e) de la tercera, así como las primeras y segundas subsidiarias.

**Séptimo:** Condenar en costas de primer y segundo grado a Socoda S.A. y en favor de José Ignacio Pérez Rivas, reducidas en un cincuenta por ciento. Las agencias en derecho de primer grado serán fijadas por el *a quo*.

En cuanto a las de segunda instancia las señala el Magistrado Ponente en cuatro salarios mínimos legales mensuales vigentes, a la luz de lo dispuesto en el numeral 1 de artículo 5° del Acuerdo PSAA16-10554, de 5 de agosto de 2016, del Consejo Superior de la Judicatura.

Oportunamente regresen las actuaciones al despacho de origen.

**Notifíquese**

**FERNANDO AUGUSTO JIMÉNEZ VALDERRAMA**

Presidente de Sala

**MARTHA PATRICIA GUZMÁN ÁLVAREZ**

**HILDA GONZÁLEZ NEIRA**

**OCTAVIO AUGUSTO TEJEIRO DUQUE**

**FRANCISCO TERNERA BARRIOS**

**Firmado electrónicamente por:**

**Fernando Augusto Jiménez Valderrama  
Presidente de la Sala**

**Hilda González Neira  
Magistrada**

**Martha Patricia Guzmán Álvarez  
Magistrada**

**Octavio Augusto Tejeiro Duque  
Magistrado**

**Francisco Ternera Barrios  
Magistrado**

**Este documento fue generado con firma electrónica y cuenta con plena validez jurídica, conforme a lo dispuesto en artículo 103 del Código General del Proceso y el artículo 7 de la ley 527 de 1999**

**Código de verificación: 47B92D0444A155E1AB2991A0CA346BE234E0B1E8C441F7AA5BCEEF31C5608EA2**

**Documento generado en 2024-07-09**