



República de Colombia
Corte Suprema de Justicia
Sala de Casación Civil

ÁLVARO FERNANDO GARCÍA RESTREPO

Magistrado ponente

SC949-2022

Radicación n.º 76001-31-03-003-2008-00269-01

(Aprobado en sesión virtual del veinticuatro de marzo de dos mil veintidós)

Bogotá, D. C., veintidós (22) de abril de dos mil veintidós (2022).-

En el proceso ordinario de **HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA.** contra **DEERE & CO.** y **JOHN DEERE THIBODAUZ INC.**, antes Cameco Industries Inc., procede la Corte a decidir los recursos de casación que la primera y la última interpusieron frente a la sentencia del 25 de octubre de 2017, complementada el 28 de noviembre siguiente, proveídos proferidos por el Tribunal Superior de Cali, Sala Civil.

ANTECEDENTES

1. En la demanda con la que se dio inicio al proceso, obrante en los folios 511 a 562 del cuaderno No. 2, se elevaron las siguientes pretensiones:

1.1. Principales:

1.1.1. Declarar que la actora, como agente, y las demandadas, como agenciadas, celebraron un contrato de

agencia comercial, *“cuyo objeto era la representación y promoción de los productos de Cameco en Colombia”*.

1.1.2. Declarar que las segundas incumplieron dicha convención, por las siguientes causas: (i) *“(...) haber distribuido directamente o a través de terceras personas distintas a (...) Hugo Barragán [y Cía. Ltda.], sus productos en la zona asignada al agente”*; (ii) *“(...) no haber pagado a Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] la comisión a la que ést[a] tenía derecho”* por dichas ventas directas; y (iii) *“(...) haber adoptado políticas comerciales que deterioraron las relaciones con los clientes y causaron un perjuicio al nombre comercial del agente y del producto”*.

1.1.3. Declarar que la accionante terminó por justa causa el mencionado contrato.

1.1.4. Declarar que las convocadas *“ejecutaron actividades tendientes a deteriorar el buen nombre de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.]”*.

1.1.5. Condenar a las demandadas a pagar a la gestora del proceso, los rubros que pasan a indicarse: (i) la *“cesantía comercial”* contemplada en el inciso 1º del artículo 1324 del Código de Comercio; (ii) la *“indemnización equitativa”* consagrada en el inciso 2º del precitado precepto; (iii) las *“comisiones pendientes”*, incluyendo las de las referidas ventas directas; (iv) la *“indemnización plena de los perjuicios que le hubiere[n] ocasionado por el incumplimiento del contrato de agencia comercial, incluyendo el daño emergente y el lucro cesante”*; (v) el *“daño que injustificadamente ocasionaron a la imagen de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] por su situación de incumplimiento”*; (vi) las *“inversiones efectuadas por Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] para*

explotar o promover el negocio durante la ejecución del [c]ontrato y que no fueron recuperadas por el agente debido a la terminación del [mismo] por causa[s] imputables a las sociedades agenciadas”; (vii) los “costos y gastos” en los que la actora “incurrió al tener que liquidar su personal por terminación del [c]ontrato por causas imputables a las demandadas”; (viii) los “costos financieros” que la accionante asumió, “por el retraso en el pago de las comisiones y demás cuentas derivadas de la ejecución del [c]ontrato”; (ix) los “demás costos derivados de la terminación del [c]ontrato de [a]gencia [c]omercial”; (x) los “perjuicios ocasionados al buen nombre” de la promotora del litigio; (xi) la “actualización monetaria sobre las condenas señaladas, desde la fecha en que se generaron cada una de las obligaciones, o la que el juzgado considere, hasta la fecha de su pago efectivo”; (xii) los “intereses moratorios” o, en defecto de éstos, los “intereses comerciales”, “sobre las condenas señaladas, desde la fecha en que se generaron cada una de las obligaciones, o la que el juzgado considere, hasta el fecha del pago efectivo”.

1.1.6. Imponer las costas del proceso al extremo pasivo.

1.2. Primeras subsidiarias.

1.2.1. Declarar que entre la demandante y las accionadas “se celebró un contrato de distribución exclusiva cuyo objeto era la venta por parte de Hugo Barragán [y Cia. Ltda.] de productos de Cameco en Colombia”.

1.2.2. Declarar que las últimas incumplieron dicho contrato, por las siguientes razones: (i) “(...) haber distribuido directamente o a través de terceras personas distintas a (...) Hugo Barragán [y Cía. Ltda.], sus productos en la zona asignada” a esta

última; y (ii) “(...) *haber adoptado políticas comerciales que deterioraron las relaciones con los clientes y causaron un perjuicio al nombre comercial de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] y [al] producto*”.

1.2.3. Declarar que la actora terminó el indicado contrato, por causas imputables a las demandadas.

1.2.4. Declarar que con el referido incumplimiento se causaron perjuicios a aquélla y que, por lo tanto, las convocadas están obligadas a indemnizar los mismos.

1.2.5. Declarar que las querelladas “*ejecutaron actividades tendientes a deteriorar el buen nombre*” de la iniciadora de la controversia, y por ende, están obligadas a resarcirle los perjuicios provocados de esa manera.

1.2.6. Condenarlas, por lo tanto, a pagar a ésta “*los perjuicios*” derivados del “*incumplimiento*” y de la “*terminación*” del contrato, así como los que se “*ocasionaron [a su] buen nombre*”, junto con la “*actualización monetaria*” y los “*intereses moratorios a la máxima tasa legal permitida*”, y las costas.

1.3. Segundas subsidiarias.

1.3.1. Declarar que entre la accionante y las demandadas “*se celebró un contrato innominado cuyo objeto era la venta de manera exclusiva por parte de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] de productos de Cameco en Colombia*”.

1.3.2. Declarar que las segundas incumplieron dicho contrato, por las siguientes razones: (i) “(...) *haber vendido*”

directamente o a través de terceras personas distintas a (...) Hugo Barragán [y Cía. Ltda.], sus productos en el territorio colombiano”; y (ii) “(...) haber adoptado políticas comerciales que deterioraron las relaciones con los clientes y causaron un perjuicio al nombre comercial de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] y [al] producto”.

1.3.3. Declarar que la accionante *“terminó por causas imputables a Cameco y Deere & Co. el mencionado contrato”.*

1.3.4. Declarar que con el referido incumplimiento se causaron perjuicios a la actora y que, por lo tanto, las demandadas están obligadas a indemnizarle los mismos.

1.3.5. Declarar que las accionadas *“ejecutaron actividades tendientes a deteriorar el buen nombre de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.]”* y, por ende, tienen el deber de resarcirle los perjuicios así ocasionados.

1.3.6. Condenar a las convocadas a pagar a la convocante *“los perjuicios”* provocados por el *“incumplimiento”* y la *“terminación”* del contrato, así como los que se *“ocasionaron al buen nombre”* de Hugo Barragán y Cía. Ltda., junto con la *“actualización monetaria”* y los *“intereses moratorios a la máxima tasa legal permitida”.*

1.3.7. Asignar las costas a las demandadas.

2. En respaldo de esas súplicas, se adujeron los hechos que a continuación se compendian:

2.1. Entre la demandante, persona jurídica cuyo objeto es, primordialmente, la representación y agenciamiento de

empresas nacionales y extranjeras fabricantes de productos y materias primas para la agricultura y la ganadería, y Cameco Industries Inc., actualmente John Deere Thibodaux Inc., empresa norteamericana dedicada a la fabricación de equipos para el cultivo de la caña de azúcar, se celebró el 16 de diciembre de 1977 un contrato de agencia comercial, con el cual se formalizaron las relaciones de esa índole que venían sosteniendo desde 1973, el cual fue inscrito como tal en la Cámara de Comercio de Cali.

2.2. En dicha convención, la última entregó a la primera *“la representación exclusiva de todas las producciones que fabrique para la República de Colombia”*, comprometiéndose ésta *“a dedicar todos sus esfuerzos y el tiempo necesarios para promover los productos”* de aquella, la cual, a su turno, se obligó a *“prestar[le] toda la asistencia técnica que (...) demandara para atender eficientemente las ventas hechas al incremento del mercado colombiano”*.

2.3. En desarrollo de ese acuerdo de voluntades, la agente promocionó los productos de la agenciada y logró posicionarlos en el mercado nacional, de modo que, con el paso del tiempo, la industria azucarera patria reconoció a Hugo Barragán y Cía. Ltda. como la representante de Cameco Industries Inc. en Colombia, a tal punto que los clientes, que eran los ingenios azucareros, entregaban a la primera las órdenes de compra dirigidas a la segunda, quien una vez las recibía de aquella, facturaba la mercancía a nombre del comprador y éste, que era el importador, pagaba directamente la maquinaria a la fabricante.

2.4. Por consiguiente, *“Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] obraba en interés y por cuenta de Cameco [Industries Inc.], toda vez que el agente contactaba al cliente, acordaba las condiciones del negocio y, finalmente, el contrato era celebrado entre Cameco y el cliente, razón por la cual la orden de compra era dirigida al empresario y directamente a éste se efectuaba el pago”*.

2.5. La actora recibía de la mencionada demandada una comisión correspondiente a un porcentaje sobre el precio de la mercancía vendida, que variaba según el producto negociado, la cual era sufragada una vez los clientes pagaban directamente a la empresaria el precio.

2.6. Dicha relación comercial fue estable y perduró por 25 años, hasta cuando el contrato terminó el 5 de marzo de 2004, tiempo en el que la agente logró la venta de más de 300 máquinas y equipos, así como una cifra superior a US\$8.000.000.00 en repuestos y conquistó el 75% del mercado nacional para la agenciada, lo que le representó la consecución de una considerable clientela en el territorio nacional.

2.7. Para esos logros, la accionante publicitó los productos de la empresaria, desarrolló múltiples e importantes actividades de promoción, ofreció cursos de capacitación para los operarios y técnicos vinculados a los clientes, realizó la importación temporal de maquinaria prototipo para darla a conocer en el ámbito nacional y patrocinó distintos seminarios relacionados con el cultivo de la caña y/o con la industria azucarera.

2.8. John Deere Thibodaux Inc. incumplió el contrato de agencia comercial, como quiera que vendió directamente, sin conocimiento de la actora, de un lado, dos máquinas cosechadoras de caña modelo CHT-2500 a Colremaq S.A. y, de otro, repuestos a esa misma empresa, así como a los ingenios Manuelita y Mayagüez, sin haber pagado a aquélla las comisiones a que tenía derecho. Adicionalmente, cambió las condiciones de la comercialización de sus productos, como quiera que, en los últimos tres años de la ejecución del contrato, dilató injustificadamente el despacho de algunos pedidos; condicionó el envío de la mercancía, por ejemplo, al pago de un anticipo del 50% del precio; y por intermedio de terceros, invitó a los clientes para que adquirieran sus productos en forma directa.

2.9. Deere & Co. es la matriz de John Deere Thibodaux Inc., antes Cameco Industries Inc., como quiera que es la dueña del 100% de sus acciones con derecho a voto, y por ende, la controla, amén que entre ellas existe *“unidad de propósito y dirección”*. En tal virtud, *“adoptó como política comercial terminar todos los contratos de agencia de Cameco en [l]atinoamérica y el [c]aribe y entregar la comercialización de los productos a la red de distribuidores John Deere, para con ello evitar la duplicidad de estructuras”*.

2.10. Dicha empresa, *“en su calidad de sociedad matriz de Cameco, asumió junto con ésta las obligaciones propias del agente (sic) y se hizo con sus actuaciones parte del [contrato] o, al menos, comprometió su responsabilidad civil extracontractual en los términos que han sido descritos”*, como se constata con la correspondencia cruzada entre las partes.

2.11. El incumplimiento contractual y las políticas comerciales adoptadas por las demandadas, condujeron a la actora a poner fin a la agencia comercial, determinación que les informó mediante misiva del 26 de diciembre de 2003, en *“la cual les notificó que daba por terminado el [c]ontrato, sesenta (60) días después de la fecha de recibo de la mencionada comunicación”*, carta en la que les expresó que su decisión *“se debía a causas imputables a Cameco”* y les puso de presente *“los reiterados incumplimientos en que incurrió esa [c]ompañía durante la ejecución”* del referido pacto.

2.12. Con fecha 29 de enero de 2004, Cameco Industries Inc. remitió a la accionante, escrito en el que le manifestó su desacuerdo con la posición adoptada por aquélla, desconoció la naturaleza del contrato y afirmó *“que el mismo era sólo parcialmente un [c]ontrato de agencia comercial”*, sin que las dos, pese a intentarlo, lograran solucionar de mutuo acuerdo sus diferencias.

3. La demanda fue admitida por el Juzgado Tercero Civil del Circuito de Cali, mediante auto del 29 de agosto de 2008 (fl. 564, cd. 2). Notificado el mismo a las accionadas por aviso, de conformidad con las previsiones del artículo 320 del Código de Procedimiento Civil, ellas contestaron el libelo introductorio, oponiéndose a que se acogieran sus pretensiones; se pronunciaron de diversa manera sobre los hechos aducidos y plantearon excepciones, así:

3.1. La señora María Fernanda Conde, que en principio fue demandada, a más de excepciones meritorias (fls. 592 a 632, cd. 3), propuso la previa de ***“Ineptitud de la demanda por (...) indebida acumulación de pretensiones”*** (fls. 8 a 14, cd. 4),

que el Juzgado del conocimiento declaró probada en auto del 1º de febrero de 2011 (fls. 26 a 32, cd. 4), adicionado el día 11 siguiente para disponer que la nombrada “*queda desvinculada del present[e] asunto, merced a la prosperidad de la excepción previa de indebida acumulación de pretensiones*” (fl. 44, cd. 4), determinaciones que el Tribunal Superior de Cali confirmó en proveído del 5 de julio de 2012 (fls. 73 a 81, cd. 6), lo que implicó su exclusión definitiva de la controversia.

3.2. Deere & Co., en el escrito que milita en los folios 1 a 7 del cuaderno No. 4, propuso las excepciones previas de “***ineptitud de la demanda***” por “***indebida acumulación de pretensiones***” y “***falta de jurisdicción***” y/o “***competencia***”, que fueron desestimadas por el *a quo* en la providencia atrás citada, decisión igualmente confirmada por el Tribunal, en el auto arriba registrado.

En la réplica de la demanda, formuló las excepciones meritorias que rotuló como “[a]***usencia de legitimación en la causa por pasiva***”, “[i]***ndevida elección de la acción a seguir***”, “[f]***alta de [j]urisdicción***”, “[i]***ndevida acumulación de acciones***”, “***la relatividad de los contratos***”, “[e]***nriquecimiento [i]njusto***” y “[t]***emeridad***” (fls. 745 a 788, cd. 3).

3.3. Por su parte, John Deere Thibodaux Inc., en la contestación del libelo introductorio que presentó, formuló las defensas que denominó “**INEXISTENCIA DE LA RELACIÓN DE AGENCIA COMERCIAL QUE ALEGA LA PARTE ACTORA**”, “**EL PRINCIPIO GENERAL DEL DERECHO ‘VENIRE CONTRA FACTUM PROPIUM’**”, “**EL CONTRATO ES LEY PARA LAS**

PARTES: ARTÍCULO 1602 DEL CÓDIGO CIVIL, **“UNA DE LAS PARTES NO PUEDE CREAR OBLIGACIONES A SU ANTOJO EN CONTRAVÍA DEL ACUERDO CONTRACTUAL**, **“AUSENCIA DE BUENA FE EXENTA DE CULPA POR PARTE DE LA DEMANDANTE**, **“INCUMPLIMIENTO GRAVE DE LA SOCIEDAD CONVOCANTE A SUS OBLIGACIONES CONTRACTUALES**, **“RUPTURA ILEGAL Y ANTICIPADA DEL CONTRATO, EXCEPTIO PLUS PETITO TEMPORE**, **“CONTRATO NO CUMPLIDO – EXCEPTIO NON ADIMPLETI CONTRACTUS**, **“INEXISTENCIA DE CONDUCTAS ABUSIVAS, INDEBIDAS O DE PRESIÓN**, **“INEXISTENCIA DE LOS PERJUICIOS ALEGADOS**, **“INDEBIDA ACUMULACIÓN DE ACCIONES** y **“COMPENSACIÓN** (fls. 804 a 837, cd. 3).

4. Por aparte, la precitada accionada presentó demanda de reconvención (fls. 1 a 8, cd. 5), libelo sobre el que cabe anotar:

4.1. Fueron sus pretensiones:

4.1.1. Declarar que la primigenia accionante y demandada en reconvención, en relación con *“el contrato de [d]istribución y [r]epresentación celebrado el día 16 de diciembre de 1977 con la sociedad John Deere Thibodaux Inc.”*, lo dio por terminado *“sin justa causa”, “de manera anticipada y contrariando expresamente una provisión contractual”*.

4.1.2. Declarar que Hugo Barragán y Cía. Ltda. incumplió dicho convenio *“en la forma y términos precisados en los hechos”* y que, por ende, *“es responsable civil y*

contractualmente de todos los daños y perjuicios causados” a la reconviniente.

4.1.3. Declarar que la nombrada sociedad *“está obligada a cancelar”* a la contrademandante *“las sumas que le adeuda por concepto de cartera atrasada respecto de los equipos, partes, repuestos y otros conceptos”*.

4.1.4. Condenar a la reconvenida a pagar a la autora de la demanda de mutua petición, dentro de los cinco (5) días siguientes a la ejecutoria de la respectiva sentencia, la cantidad de US \$132.107,94, o la que se establezca en el proceso, *“por concepto de cartera adeudada y sus intereses”*, junto con la *“correspondiente indexación y/o actualización”*, así como de los *“intereses comerciales moratorios a la tasa máxima legal permitida”*, causados una y otros desde *“la ejecutoria del fallo y hasta que [el] pago se realice”*.

4.1.5. Declarar *“la compensación entre los créditos aquí reconocidos y los que lo fueren de la demanda principal, en la forma y términos que finalmente aparezcan debidamente demostrados (...)”*.

4.1.6. Imponer a demandada en reconvenición las costas procesales.

4.2. Dichas súplicas se sustentaron en los hechos que a continuación se resumen:

4.2.1. Las partes celebraron el 16 de diciembre de 1977 *“un [c]ontrato de [d]istribución y [r]epresentación”*, con duración inicial de un (1) año, prorrogable por lapsos similares si las

partes no daban *“aviso con sesenta días de anticipación al vencimiento de cada período”*.

4.2.2. Hugo Barragán y Cía. Ltda. incumplió dicho acuerdo de voluntades, por las siguientes razones: (i) incurrió en *“[m]ora del pago de sus obligaciones”*, como quiera que no canceló *“la cartera que le adeuda a Cameco por concepto de repuestos, equipos y partes”*; (ii) no fue diligente, toda vez que *“no conservaba un stock adecuado de partes y repuestos para atender las necesidades de los clientes, ni realizaba una gestión de mercadeo eficaz y permanente con el fin de garantizar un cubrimiento apropiado del mercado de acuerdo a las obligaciones que como [d]istribuidor el contrato le imponía”*; (iii) vendió *“productos de otros fabricantes que podían competir con los producidos por Cameco violando con ello la cláusula de exclusividad pactada”*; (iv) fue *“negligente en su deber de atención y [de] garantizar una fluida comunicación con Cameco por medio del interlocutor válido designado por ésta, evitando con ello el logro de los propósitos y fines negociales y contractuales esperados”*; y (v) *“suspendió el cumplimiento de sus obligaciones contractuales”*, puesto que *“dio por terminado el [c]ontrato e incumplió su obligación contractual de pagar las sumas correspondientes a los equipos y partes que adquiría de Cameco para la posterior reventa”*.

4.2.3. La accionante procuró obtener infructuosamente el pago de las sumas adeudadas por la demandada, quien, pese a su incumplimiento, presentó el libelo con el que se dio inicio al presente proceso, que incluyó como convocadas a personas ajenas, por completo, a la relación contractual que las vincula.

5. La reconvenición fue admitida con auto del 6 de julio de 2009 (fl. 9, cd. 5), notificada por estado.

6. La contrademandada respondió dicho libelo, escrito en el que se opuso a sus reclamaciones, expresó lo que estimó pertinente respecto de los hechos alegados y propuso las excepciones meritorias que rotuló “[a]usencia de [r]esponsabilidad” por “[a]usencia de [h]echo [c]ulposo o de [i]ncumplimiento”, “[c]umplimiento del contrato”, “[i]nexistencia de [o]bligación”, “[c]obro de lo [n]o [d]ebido”, “[i]nexistencia de perjuicios”, “[i]ndebida acumulación de pretensiones”, “[c]ontrato [n]o [c]umplido”, “[c]ompensación” y “[p]rescripción y caducidad” (fls. 10 a 24, cd. 5).

7. Por descongestión, el proceso pasó a conocimiento del Juzgado Primero Civil del Circuito de Descongestión de Cali (fl. 1714, cd. 10) y, posteriormente, del Juzgado Dieciséis Civil del Circuito de esa misma ciudad (fls. 1719 a 1721, cd. 10), el cual le puso fin a la primera instancia con sentencia del 16 de febrero de 2017 (fls. 1942 a 1962 vuelto, cd.10), adicionada y corregida mediante proveído del 6 de marzo siguiente, pronunciamientos en los que, conjugados, resolvió:

7.1. Acogió la objeción por error grave formulada por la parte demandada frente a uno de los dictámenes periciales rendidos como prueba.

7.2. Declaró probada la excepción de *“falta de legitimación en la causa por pasiva”* respecto de la accionada Deere & Co., por lo que ordenó *“su desvinculación de este trámite”*.

7.3. Declaró que entre la actora y John Deere Thibodaux Inc., antes Cane Machinery and Engineering Co., la primera como agente y la segunda como agenciada, se celebró un *“contrato de agencia comercial mercantil, que inició el 26 de diciembre de 1977 y terminó el 5 de marzo de 2004, por justa causa atribuible al empresario agenciado”*.

7.4. Condenó a la precitada convocada a pagarle a la gestora de la controversia, de un lado, US \$1.531.517.72, *“según su equivalencia en pesos colombianos a la TRM vigente para el momento del pago, a título de compensación de que trata el numeral 1º del artículo 1324 del Código de Comercio, o ‘cesantía comercial’”;* y de otro, la suma de \$3.500.000.000.00, *“a título de indemnización equitativa de que trata el numeral 2º del artículo 1324 del Código de Comercio”,* una y otra obligación junto con los *“intereses de mora”* causados *“a partir del día siguiente al de la notificación de esta providencia, a la tasa máxima que señala el legislador mercantil”*.

7.5. Denegó las restantes pretensiones de la demanda principal, por falta de prueba.

7.6. Declaró que Hugo Barragán y Cía. Ltda. adeuda y está obligada a pagar a John Deere Thibodaux Inc., antes Cane Machinery and Engineering Co., por una parte, US \$69.405.59, *“según su equivalencia en pesos colombianos a la TRM vigente para el momento del pago, a título de capital adeudado incorporado en las facturas relacionadas en el acápite vigesimocuarto de lo considerativo de esta providencia”,* junto con *“los intereses de mora (...), causados a partir del día siguiente a proferimiento de esta providencia (18 de febrero de 2017), los que*

*deberán liquidarse en la forma descrita aquí, **a la tasa máxima legalmente prevista por el legislador mercantil**”; y por otro, US \$157.921.18, “según su equivalencia en pesos colombianos a la TRM vigente al momento del pago, a título de réditos de mora sobre las obligaciones compendiadas previamente, desde la fecha de la exigibilidad de cada una de las facturas que la incorporan, hasta la calenda en la que se profirió esta providencia (17 de febrero de 2017)”.*

7.7. Negó las demás súplicas de la reconvención, “*por ser opuestas a los pedimentos principales acogidos en esta providencia*”.

7.8. Autorizó a las partes “*a compensar los créditos referidos en los ordinales anteriores, en la proporción que corresponda*”.

7.9. Condenó en costas, por la acción principal, a la actora en favor de Deere & Co. y a John Deere Thibodaux Inc., antes Cane Machinery and Engineering Co., en favor de aquélla, fijando en cada caso la suma de \$80.000.000.00, como agencias en derecho; y por la reconvención, a Hugo Barragán y Cía. Ltda. en favor de su promotora, tasando en \$8.000.000.00 las agencias en derecho.

8. Apelado el referido fallo de primera instancia por la primigenia demandante y por John Deere Thibodaux Inc., el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Cali, Sala Civil, resolvió las alzadas mediante sentencia del 25 de octubre de 2017 (fls. 15 a 51, cd. del Tribunal), complementada, aclarada y corregida el 28 de noviembre del mismo año (fls. 98 a 105,

ib.), pronunciamientos en los que, apreciados en conjunto, dispuso:

8.1. Adicionó el fallo del *a quo*, en primer lugar, para “ACCEDER parcialmente a la demanda de reconvención”, en el sentido de “DECLARAR que existió, de forma concomitante al de agencia, un contrato de distribución de repuestos entre las partes”; y en segundo término, para condenar a John Deere Thibodaux Inc. a pagar a Hugo Barragán y Cía. Ltda. “la suma de USD 341.731,68, por concepto de comisiones por las ventas directas realizadas en vigencia del contrato de agencia comercial”, junto con los “intereses moratorios” causados “a partir de día siguiente de la ejecutoria de la presente decisión, a la tasa máxima establecida por la Superintendencia Financiera de Colombia”.

8.2. Modificó los numerales quinto y sexto del proveído recurrido, en cuanto a que se condena a la precitada demandada a pagar a la también citada actora, de un lado, “la suma de USD 846.803.45, según su equivalencia en pesos colombianos a la TRM vigente para el momento del pago, a título de compensación de que trata el numeral 1º del artículo 1324 del Código de Comercio, o cesantía comercial”; y de otro, “la suma de USD 167.499.58, a título de indemnización equitativa de que trata el numeral 2º del artículo 1324 del Código de Comercio”, en ambos casos con los “intereses de mora a partir del día siguiente a la ejecutoria de esta sentencia, a la tasa máxima señalada por la ley mercantil de conformidad con las certificaciones que para el efecto expida la Superintendencia Financiera”.

8.3. Confirmó en lo restante la sentencia apelada.

8.4. Corrigió la parte considerativa de la primigenia sentencia, así: el numeral sexto, *“en el sentido de indicar que el porcentaje utilizado para determinar el valor de las comisiones de las ventas números 3 y 4, corresponde al 28%, conforme a lo expuesto en la presente providencia”*; y el numeral segundo, último párrafo, *“en el sentido de precisar que dicha consideración sobre la falta de legitimación por pasiva se efectúa en relación con la demandada DEERE & CO.”* (fallo complementario).

8.5. Condenó, como consecuencia del primero de los pronunciamientos atrás relacionados, al pago de las costas de la reconvención a la primigenia accionante en favor de la contrademandante. Fijó en \$6.000.000.00 las agencias en derecho.

8.6. Se abstuvo de imponer costas en segunda instancia, por la prosperidad de ambas apelaciones.

LA SENTENCIA IMPUGNADA Y EL PROVEÍDO COMPLEMENTARIO

Luego de historiar lo acontecido en el proceso y de referir los argumentos esenciales de la sentencia del *a quo*, así como de las apelaciones, el Tribunal, para arribar a las determinaciones que adoptó, expuso los argumentos que pasan a compendiarse.

1. Tras encontrar reunidos los presupuestos procesales y descartar la existencia de irregularidades que pudieran afectar lo actuado, asumió el estudio de fondo de la controversia y puso de presente que, como las dos partes

apelaron, la Sala tiene “*plena competencia (...) para decidir acerca de todo el litigio*”.

2. Así las cosas, siguió al análisis de la legitimidad de los intervinientes, y en desarrollo de ello, admitió la de la demandante y la de John Deere Thibodaux Inc., por “*encontrarse vinculados*” en el “*acuerdo de voluntades*” base de la acción, “*lo cual no constituye tema de discusión*”.

En cuanto hace a Deere & Co. aseveró que “*no h[izo] parte del contrato objeto de la presente litis*” y que, “*por tanto, no se encuentra legitimada para resistir las pretensiones de la demanda*”, inferencia que reiteró más adelante y en pro de la cual reprodujo, en parte, un fallo de esta Corporación.

Puntualizó que la adquisición por parte de ella de Cameco, no habilitó su intervención, como quiera que a partir de cuando ello ocurrió, se creó la otra persona jurídica accionada; y que no es admisible que se hubiere adherido a la mencionada convención o que hubiese impartido las instrucciones que provocaron la terminación de esa relación negocial.

Luego de reproducir los argumentos de la sentencia de primera instancia relacionados con el tema, que avaló, el *ad quem* estimó que la única posibilidad para que operara la vinculación de la nombrada sociedad, era que la referida operación de compra hubiese tenido por finalidad “*perpetrar un fraude*” o un “*abuso de su derecho de separación patrimonial*” en desmedro del “*patrimonio de la parte actora*”, tesis que refrendó

con un pronunciamiento del Consejo de Estado, que reprodujo en lo pertinente.

En tal orden de ideas, añadió:

Puestas así las cosas y teniendo por cierto que la desestimación de la personalidad jurídica tiene plena vigencia en el ordenamiento jurídico colombiano, resulta evidente que tal sanción solo puede suceder a la acreditación suficiente del uso indebido de una figura societaria, pues la separación patrimonial constituye un fin legítimo de las estructuras de esta naturaleza. Por ello, para que prosperen pedimentos como el de la parte actora en este juicio[,] es imprescindible demostrar con la claridad necesaria[,] para dejar de lado un principio toral del derecho privado, que se han desbordado los fines para los cuales fueron concebidas las formas asociativas.

Y es que, por supuesto, el levantamiento del velo corporativo debe entenderse como una sanción absolutamente excepcional, y que, por lo mismo, debe venir precedida del cumplimiento de un estricto gravamen probatorio para quien quiere prevalerse de tal modo correctivo, derogando siquiera temporalmente la limitación de responsabilidades, que es una de las prerrogativas esenciales del derecho de sociedades.

Y, en ese escenario de exigencia probatoria, debe señalarse que no obran en el expediente medios de prueba que sugieran, siquiera, los puntales esenciales para dar cabida a la punición de que se viene hablando, por manera que la pretensión de condena directa a DEERE como sociedad controlante de JOHN DEERE no resulta procedente.

3. Tras advertir que las pretensiones principales de la demanda con la que se dio inicio al proceso propenden por el reconocimiento de la celebración entre las partes de un contrato de agencia comercial y que el disentimiento expresado por Jhon Deere Thibodaux Inc. sobre ellas, se cifró en el tipo de negocio, pues a su juicio fue “de suministro para la

distribución”, según lo señaló en la demanda de reconvención y en la apelación que propuso, el Tribunal concentró sus esfuerzos en establecer cuál fue, en realidad, el acuerdo de voluntades convenido, y para ello, en realizar adecuadamente el “*juicio de adecuación típica*”, laborío que acometió con ayuda de la jurisprudencia.

Con ese objetivo, previa reproducción de otro pronunciamiento de esta Corporación, coligió, de un lado, que son “*elementos distintivos*” de la agencia comercial “(i) *La independencia; (ii) La estabilidad, (iii) El encargo de promoción o explotación de un negocio; (iv) La delimitación territorial*”; y de otro, que el factor en realidad distintivo “*es la actuación por cuenta del tercero (agenciado), lo que de suyo descarta la confusión con la venta para la reventa, pues en tratándose del contrato de agencia las contingencias del negocio no son asumidas por el intermediario, a diferencia de lo que ocurre con el distribuidor, que corre con los riesgos del negocio*”.

Así las cosas, tras tener por acreditados en el *sub lite* los referidos elementos de independencia, estabilidad, representación, promoción y delimitación territorial, insistió en que “*la nota característica de la agencia es, (...), el actuar por cuenta y riesgo del agenciado*”; y observó que esta característica “*también se probó*” en el proceso, como quiera que:

(i) La actora carecía de la capacidad económica para pagar “*con su peculio, el precio de los costosos bienes producidos por JOHN DEERE*”, de forma que pudiera pensarse que compraba para revender.

(ii) Lo expresado por los testigos Edgardo Díaz y Stevens Willet, gerentes de ventas regionales de John Deere Thibodaux Inc., “*sugiere que las ventas se realizaban directamente*” entre dicha compañía y “*los ingenios azucareros, sin la intermediación (como distribuidor) de HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.]*”.

(iii) En la época de celebración del contrato, “*la tecnología no era usual en la labor de corte de caña*”, por lo que no lucía “*razonable económicamente que HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] adquiriera para la reventa unos equipos de altísimo valor económico, asumiendo el (...) riesgo de conquistar un mercado hiperespecializado*”, planteamiento que sustentó con las declaraciones de los señores Edgardo Díaz y Fernando Giraldo Muñoz, otrora Gerente de Campo del Ingenio Manuelita S.A.

(iv) La “*facturación, uno de los indicios acogidos por el juez a quo como soporte de la tesis que el Tribunal comparte, muestra que la venta de maquinaria se realizaba invariablemente a través de operaciones directas entre JOHN DEERE y los ingenios azucareros, tal y como lo muestran las múltiples facturas que obran en el expediente, y que fueron emitidas por la citada demandada, mostrando así que HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.], al menos en principio, no obraba como distribuidor, sino como un intermediario entre dos extremos negociales que, además, contaban con una capacidad económica superior a la suya*”, acreditación no desvirtuada con el argumento de que tales ventas eran simuladas, “*con el fin de permitir a los ingenios adquirentes hacerse a los beneficios del llamado ‘Plan Vallejo’*”, pues ni siquiera en la contabilidad de la prenombrada accionada aparecen rastros de ello, como quiera que las negociaciones siempre se registraron de manera concordante con lo facturado, “*al paso que la remuneración de HUGO BARRAGÁN [y*

Cía. Ltda.] *se tuvo expresamente como comisión, lo cual, sumado a los aspectos antes anotados, es un factor que debe ser valorado en forma negativa a los intereses de la parte demandada*”.

(v) John Deere Thibodaux Inc. *“asumió siempre como suyo el mercado colombiano”, como se constata en la comunicación citada por el juzgador de segunda instancia.*

En suma, esa autoridad estimó que *“[a] partir de estos elementos, valorados en conjunto, el juicio de adecuación típico solo puede llevar a concluir la presencia de una arquetípica agencia, sin que, por supuesto, algunas menciones tangenciales de las partes a la ‘distribución’ sean suficientes para entender que fue [é]ste el contrato que celebraron y no el reseñado recién, no solo por la inequívoca presencia del elemento diferenciador ‘obrar por cuenta y riesgo ajeno’, sino porque la similitud entre agencia y distribución puede generar un efecto inverso al que usualmente ocurre, y es que, a los ojos del lego, una verdadera agencia aparezca como una simple distribución. (...). Por ende, el reparo presentado por la demandada, correspondiente a que el juez de primera instancia ‘encontró probado, sin estarlo, que entre HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] y JOHN DEERE [Thibodaux Inc.] existía una agencia comercial, no puede prosperar”.*

4. Sin perjuicio de lo anterior, a continuación el *ad quem* reconoció eco a la alzada de la precitada demandada, en cuanto hace a que *“entre las partes existieron dos relaciones contractuales de negocios concomitantes (agencia y distribución)”, coexistencia que a voces de la jurisprudencia de esta Corte es “perfectamente posible”, como se declaró en la sentencia que citó, toda vez que es factible que “en un contexto negocial complejo como el que suele surgir en actividades económicas de gran*

*relevancia, las partes construyan a partir de un vínculo inicial otros negocios jurídicos accesorios, orientados a generar eficiencias o a acrecentar ganancias, por poner tan solo algunos ejemplos, denominándose a los mismos **contratos conexos o coligados**, como también se ha indicado por la Corte Suprema de Justicia en sentencia de 25 de septiembre de 2007, Exp. 2000-000528-01”.*

Destacó que “*las pruebas documentales indican que ello fue lo que ocurrió en este asunto, pues la relación comercial que inició singular, como agencia mercantil valga añadir, con el tiempo fue degenerando al menos en dos contratos distintos, (i) el de agencia, orientado a que HUGO BARRANGÁN [y Cía. Ltda.] mediara (por cuenta de JOHN DEERE [Thibodaux Inc.]) en la comercialización en Colombia de maquinaria agroindustrial, y (ii) el de distribución, en el que [aquella] (o sus sociedades filiales) adquirirían, para revender, repuestos de la maquinaria en cuya venta medió previamente*”, concurrencia comercial que halló acreditada con los siguientes elementos de juicio:

(i) Las “*facturas impagadas que dan cuenta de operaciones de compraventa de repuestos, donde JOHN DEERE [Thibodaux Inc.] figura como vendedor y HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] como comprador, documentos que franquearon el paso al éxito parcial de la demanda de reconvención (Fl. 1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 24, 26, 27 y 28 C. Documentos Soporte Facturación 4)*”, así como las demás expedidas desde 1993, igualmente contentivas de ventas similares entre Cameco y la primigenia actora, “*negocios que se extendieron hasta el año 2011 (Ver cuaderno Documentos Soporte Facturación 1, 2, 3 y 4)*”.

(ii) La aceptación expresa que la precitada demandante hizo de adeudar algunas sumas de dinero a la también mencionada demandada, “*carga que no tendría razón en el*

contexto de un negocio de agencia mercantil, pero que parece encuadrar en la hipótesis de la coexistencia de este negocio con uno de distribución”.

(iii) La contabilidad, que da cuenta que la actora “*vendió directamente repuestos a los ingenios azucareros del Valle del Cauca*”, incluso, hasta después de la terminación del contrato de agencia, como se infiere de “*la certificación emitida por la revisoría fiscal del Ingenio Manuelita (fls. 1235 a 1248, C. 4 pruebas de la parte actora)*”, continuidad que “*solo puede explicarse a partir de la venta de un stock de repuestos y partes que habían sido previamente adquiridos por HUGO BARRAGAN [y Cía. Ltda.] para su comercialización entre los clientes de JOHN DERRE [Thibodaux Inc.]*”.

(iv) Los documentos con los que se acreditaron las transacciones efectuadas por la accionante y el Ingenio Pichichí S.A. “*por la venta de materiales, repuestos y accesorios (Pág. 1 a 13 C. Ingenio Pichichí S.A.)*”, complementados con el cheque que la última giró a la primera para el pago de repuestos y las facturas de esas negociaciones que van “*desde el año 2000 hasta el 2004 (Ver C. Ingenio Pichichí S.A.)*”.

(v) La declaración de la señora Damaris Herrera, “*ex empleada de HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.]*”, quien “*explicó cuál era el procedimiento de compra para la reventa de repuestos y partes de maquinarias*”.

Fruto del precedente análisis, el Tribunal añadió:

A partir de lo expuesto, y ante la presencia inequívoca de dos negocios coligados, un[o] de agencia, relativo con las operaciones de gran calado (venta de maquinaria) y otro de distribución, que con el tiempo fue desarrollando HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] con el fin de comercializar en

Colombia las partes y repuestos necesarios para el mantenimiento de las maquinarias producidas por JOHN DERRE [Thibodaux Inc.], [se] impone declarar la prosperidad parcial de la demanda de reconvencción en relación a la existencia concomitante de un contrato de distribución de repuestos entre los litigantes, sin que dicha circunstancia afecte la condena efectuada por al a quo en torno al pago de las sumas de dinero contenidas en las facturas que no fueron pagadas por Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] a favor de JOHN DEERE [Thibodaux Inc.].

Lo anterior quiere decir que el juez de primera instancia se percató del incumplimiento por parte de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] (del contrato de distribución celebrado entre las partes), y aunque no lo declaró, s[í] [la] condenó (...) al pago de las facturas que[,] por concepto de repuestos, debía la demandante a la demandada (...).

En este orden de ideas, luce prístin[a] la prosperidad de los reparos números 2.2., 2.3., 2.6. y 2.9. propuestos por la demandada John Deere [Thibodaux Inc.]”.

5. Descartó el reproche de la actora, consistente en que ella “no debe suma alguna por concepto de repuestos a CAMECO”, porque “las demandadas reconocieron que no existía esa obligación” y en el balance aportado por la propia John Deere Thibodaux Inc. aparece que dicho crédito se compensó con la comisión que ella, en octubre de 2005, concedió a la accionante por la venta al Ingenio Riopaila de una máquina en el 2003, puesto que “revisado el balance de cuentas aducido por la actora, del mismo, en momento alguno, se puede evidenciar que la compensación se haya realizado con las facturas (...) impagadas”, sin que, de otra parte, la declaración rendida por la señora Lori Trotti, tenga “la virtualidad de acreditar que Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] no le adeuda a John Deere [Thibodaux Inc.], los valores establecidos en las facturas por concepto de repuestos”.

A lo anterior se agrega que militan en el proceso pruebas que desdican esa alegación de la primigenia demandante, como “*la propia confesión [de su] representante legal*” y el dictamen rendido por la contadora Celmira Duque Solano.

Por consiguiente, “*ante el panorama probatorio descrito previamente, no podría sino reconocerse la existencia de una obligación a cargo del demandante principal -ahora demandad[a] en reconvenición-, de cuya existencia además da cuenta su propia confesión, así como el examen de varios documentos, entre ellos las aludidas facturas, que pasados por el tamiz del juicio experto de un perito contable soportan el razonamiento expresado por el juez a quo, esto es, que HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] debe a JOHN DEERE [Thibodaux Inc.] un capital total de **USD \$69.406, incorporados en 17 facturas distintas, con vencimientos ciertos entre el 3 y el 16 de abril de 2004** (Fl. 1228 C. 5 ppal Cfr. Títulos valores obrante a folios 1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 24[,] 26, 27 y 28 C. Documentos Soporte Facturación 4)*”, constatación que no fue desvirtuada por la deudora.

6. Sobre el cuestionamiento atinente a que el *a quo* encontró probado, sin estarlo, que la terminación del contrato de agencia fue por causas imputables a John Deere Thibodaux Inc., el Tribunal estimó que dicho reparo “*no encuentra respaldo fáctico ni jurídico*”, toda vez que en ese acuerdo de voluntades Cameco entregó a la promotora del litigio “*la representación exclusiva de todas las producciones que fabrique para la República de Colombia*”, previsión que aquella incumplió, como quiera que, “*en vigencia del contrato, vendió directamente en Colombia, dos máquinas cosechadoras de caña a la sociedad COLREMAQ, hecho ratificado por el apoderado judicial de John Deere [Thibodaux Inc.] al momento de presentar sus*

alegatos de cierre en primera instancia, y también hasta el momento de formular y sustentar el recurso de apelación”, actitud que autorizó a la agente para que pusiera fin a la convención, “pues, itérese, el incumplimiento del convenio de exclusividad constituye, sin lugar a dudas, justa causa para la terminación de la agencia comercial por culpa del empresario, sobre todo, tratándose de una representación que corría desde hac[ía] más de cinco lustros”, en tanto que esa conducta riñe con la “buena fe que debe presidir la ejecución de un contrato con semejante prolongación en el tiempo (Artículo 1325 numeral 2 literal a)”.

Puntualizó a continuación el Tribunal que el señalado incumplimiento fue rotundo, habida cuenta que *“no solo fueron dos equipos los que se vendieron directamente por el empresario, sino que fueron siete, lo cual cierra cualquier posibilidad de discusión en torno a si era viable para HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] dar por terminado unilateralmente el contrato de agencia que la unía desde hac[ía] 26 años con John Deere Thib[odaux Inc.]”,* tras lo cual relacionó las otras cinco negociaciones así realizadas.

Desechó los argumentos defensivos aducidos al respecto por la precitada demandada, consistentes en que el artículo 1322 del Código de Comercio autoriza tal tipo de operaciones y que la actora no cumplió con el deber de promoción que tenía, toda vez que la citada norma condiciona la realización de negocios directos al pago de la respectiva comisión al agente, lo que aquí no tuvo ocurrencia, y porque la duración del contrato y el volumen de comisiones percibidas por aquélla, demuestran que sí satisfizo la obligación de promoción de los productos de la empresaria.

En orden a lo expuesto, el *ad quem* acogió el reproche de la accionante relativo al no pago de las comisiones por esas ventas directas, razón por la cual pasó a su liquidación, “*teniendo en cuenta los valores establecidos por el perito Federman Valencia, en su dictamen (Fl. 127 C. 4 Prueba Actora), ya que este punto no fue objeto de controversia, y en relación con la venta de las dos máquinas a COLREMAQ se tendrá[n] los valores establecidos en el reporte de ventas aportado por John Deere [Thibodaux Inc.] (Fl. 167 C. 5)*”, obteniendo la suma total de “USD 341.731,68”.

7. Estimó que la precitada demandada no acreditó los factores de incumplimiento del contrato de agencia comercial que atribuyó a Hugo Barragán y Cía. Ltda., pues la falta de pago de repuestos y el no tener un stock suficiente de los mismos, no concierne con ese negocio jurídico; no se estableció que la comunicación entre las partes fuera deficiente; tampoco que la nombrada sociedad se hubiere negado a vender productos de la agenciada; y menos, que enajenara productos que competían con los de ésta.

8. Especificó que la afirmación de que la actora terminó ilegal y anticipadamente el contrato de “*distribución*” admite dos interpretaciones: la primera, que se relaciona con el contrato de agencia, supuesto en el cual “*no es de recibo pues no solo se vendieron dos máquinas sin respetar la exclusividad del agente sino que fueron siete*”; y la segunda, que concierne con el “*contrato de distribución referido en la demanda de reconvención*”, caso en el cual tampoco es atendible, puesto que no se acreditaron “*los términos, condiciones o las cláusulas del acuerdo*” y porque, demostrado como está, que “*el contrato de agencia mercantil se terminó por causa imputable al empresario John Deere [Thibodaux Inc.], (...) al encontrarse [é]ste coligado a uno*

de suministro, con el que conjuntamente se desarrollaba, es lógico que este último corra la misma suerte que el primero, sin que dicha culminación pueda endilgarse por John Deere [Thibodaux Inc.] a Hugo Barragán [y Cía. Ltda.], pues itérase la terminación del contrato de agencia es atribuible a la empresa John Deere [Thibodaux Inc.] y por ende, la del contrato de distribución también lo es”.

9. La mala fe atribuida a la primigenia accionante, por haber demandado a la señora María Fernanda Conde, no haber colaborado con la práctica de la prueba pericial y haber destruido algunos documentos, el Tribunal la desestimó, en tanto que la nombrada fue excluida del proceso como consecuencia de su falta de legitimación, la referida probanza *“fue debidamente recaudada”* y el juez de primera instancia, en la sentencia que profirió, valoró los elementos probatorios y la conducta de las partes, *“de lo cual dedujo indicios y fundó su decisión en ellos”*.

10. Pasó al reproche atinente al monto de la cesantía comercial, y de entrada, anunció su prosperidad, como quiera que el *a quo*, para su cuantificación, tuvo en cuenta las ventas realizadas en desarrollo del contrato de distribución, con lo que *“distorsionó”* su cuantía, razón por la cual el Tribunal, *“con miras a escindir las operaciones de agencia de las de distribución, no t[uvo] en cuenta (...) el monto de las ventas efectivas (para a partir de allí, calcular artificialmente las comisiones), sino el de esas comisiones efectivamente pagadas por JOHN DEERE [Thibodaux Inc.] a HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.], las que ascienden, para el período de tres años inmediatamente anterior a la terminación del contrato, a USD 328.266,66, según se sigue de la relación de pagos que obra a folios 1759 a 1767 del cuaderno principal No. 6”*,

cantidad a la que debe sumarse el valor de las comisiones por las ventas directas atrás referidas, esto es US \$341.731,68, para un total de US \$669.998.34.

Así las cosas y teniendo en cuenta que el contrato de agencia perduró “26 años, 2 meses y 20 días”, se colige, al tenor de las previsiones del numeral 1º del artículo 1324 del Código de Comercio, que la demandante tiene derecho “*al pago de una suma equivalente a una doceava parte de USD \$223.332.78 (el promedio de la comisión, regalía o utilidad recibida en los tres últimos años de vigencia del aludido negocio jurídico...), es decir, USD \$18.611.065 multiplicada por el lapso anual antes señalado (26 años), para una cesantía de USD\$483.887.69*”, que en atención a “*los principios de equidad y reparación integral (art. 16 de la ley 446 de 1998)*” debe indexarse, “*por aquello de la pérdida del poder adquisitivo de la moneda durante el lapso transcurrido entre la fecha en que se hizo exigible la prestación... (terminación del contrato) hasta la fecha actual*”, labor que, “*siguiendo los parámetros de variación del IPC certificado por el DANE[,] arroja como resultado la suma de USD \$846.803.45, la cual se condenará a pagar, pues para el mes de marzo de 2004 el IPC certificado por el DANE correspondía a 78,38, al paso que para el mes de junio de 2017 ascendía a 137,71*”.

11. Tras referirse a la naturaleza de la indemnización equitativa consagrada en el inciso 2º del artículo 1324 del Código de Comercio con ayuda de la jurisprudencia, el *ad quem* dejó en claro que “*no es posible que (...) sea estimada en ‘equidad’, como lo entendió el juez de instancia*”; que en el proceso “*se encuentra plenamente establecido, como se vio al cuantificar la cesantía comercial, que los ingresos anuales que devengaba HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] ascendían a la suma de USD*

\$223.332.78”; y que, por consiguiente, “la terminación del contrato privó a la demandante de percibir esa suma de dinero, durante al menos nueve meses, si tenemos en cuenta que efectivamente hubiera bastado que el demandado requiriera a la demandante el 16 de octubre de 2004, para que el contrato no continuara, de conformidad [con] las reglas contractuales a las que adhirieron las partes, de donde se sigue que se encuentra plenamente probado para el proceso que la suma de USD 167.499,58, hubiera ingresado a las arcas del demandado (sic) en ese tiempo, de no mediar la terminación unilateral a cargo del demandante por culpa del empresario, los cuales corresponden al lucro cesante, sin que dentro de la actuación se hayan acreditado perjuicios adicionales como consecuencia de la terminación justificada del contrato que realizó el agente”.

Con base en ese análisis, el *ad quem* desestimó los reparos que las partes elevaron sobre este preciso aspecto y coligió que, *“si bien es cierto[,] no puede prosperar el reparo en relación a la fijación de la indemnización equitativa para revocar la decisión de instancia, se reducirá sustancialmente su cuantía, en atención a lo expresado en este acápite de la decisión”.*

12. Respecto del cuestionamiento formulado en frente del acogimiento que el *a quo* hizo de la objeción por error grave formulada en contra del dictamen pericial rendido por el experto Federman Valencia Diez, consideró el Tribunal su fracaso, por cuanto *“el descuido del perito al cuantificar las operaciones sobre la base de documentos que no son idóneos para ese objetivo”,* comportó que tomara *“como objeto de estudio una situación económica totalmente diferente a aquella sobre la que se le encomendó dictaminar, alterando de forma sensible las conclusiones de su experticia, a grado tal de hacerlas contraevidentes al contrastarlas con las cifras de ventas totales de*

productos de JOHN DEERE [Thibodaux Inc.] en Colombia en el lapso trienal antes señalado”.

13. Sobre los restantes reparos de la demandante inicial, el sentenciador de segunda instancia observó la falta de demostración tanto de que estuviere pendiente el pago de comisiones por ventas realizadas en desarrollo del contrato de agencia comercial, como de perjuicios diferentes a los derivados de la terminación de dicha convención; y que no es viable el reconocimiento de intereses moratorios desde el finiquito de ese acuerdo de voluntades, puesto que ello no procede respecto de *“una obligación que sólo se viene a delimitar en su objeto como consecuencia de una declaración judicial”.*

14. En cuanto hace a las otras inconformidades de la accionada, estimó la impertinencia del supuesto trato desigual dado por el *a quo* a las partes, habida cuenta que la condena en costas por la prosperidad de la reconvención es diez veces menor a la de la demanda principal, como quiera que ella está referida es al monto de las agencias en derecho, cuyo valor solamente puede cuestionarse en la forma prevista en el numeral 5º del artículo 366 del Código General de Proceso; y que no era pertinente acceder a la compensación de las obligaciones surgidas a cargo de las partes, toda vez que *“las condenas efectuadas por el juez de primera instancia y modificadas a través de la presente providencia, no cumplen la condición de ser exigibles”*, pues no se encuentra *“en firme o debidamente ejecutoriada la presente providencia”.*

15. En la sentencia complementaria del 28 de noviembre de 2017, el *ad quem* negó la adición del fallo atrás

comentado en cuanto hace: a la actualización de intereses moratorios *“por concepto de repuestos”*, como quiera que el *a quo* no los reconoció desde la exigibilidad de las respectivas obligaciones, sino a partir de un día después de la sentencia que profirió *“y la antedicha providencia es exigible una vez se encuentra en firme (inc. 3 art. 302 del C.G.P.)”*; a la condena en costas, puesto que el planteamiento del peticionario refirió a una duda sobre la forma de liquidarse las agencias en derecho, cuestión contemplada en el inciso 1º del artículo 336 del Código General del Proceso; a la condena por cesantía comercial, toda vez que la inconformidad concierne con el fondo del juzgamiento efectuado sobre el particular; y a la cuantía de la indemnización equitativa, en razón a que lo anticipado por la Sala de Decisión al anunciarse el sentido del fallo, *“no comport[ó] ni remotamente la expresión de una suma de dinero”* y a que el pedimento elevado no versó sobre *“una modificación del sentido del fallo anunciado el día 19 de octubre de 2017, sino en realidad [a] una discrepancia, un reproche, una protesta, en torno a la cuantía de la indemnización a la que alude el artículo 1324 del C. de Co., fijada en la sentencia proferida por escrito, tema que no puede ser objeto de aclaración, complementación de la sentencia, o nulidad por incursión en un vicio procesal, ni mucho menos de una incongruencia al compararla con la audiencia”*.

A su turno, en dicho proveído se hicieron las siguientes aclaraciones: del numeral segundo de la parte resolutive, para puntualizar que las comisiones por ventas directas ascienden a *“USD 341.731,68”*; del numeral tercero, respecto a que la cesantía comercial corresponde a la suma de *“USD 846.803,45”*; del numeral cuarto, en cuanto a que la indemnización equitativa es de *“USD 167.499,58”*; del *“numeral*

sexto de la parte considerativa de la sentencia”, para indicar que *“el porcentaje utilizado para determinar el valor de las comisiones de las ventas números 3 y 4, corresponde al 28%, pues para dicha determinación se tuv[ieron] en cuenta los valores establecidos por el perito Federman Valencia Díaz (sic), en su dictamen (Fl. 127 C. 4 c. Pruebas Dte)”*; del *“último párrafo del numeral segundo”* también de la parte motiva, en el sentido de que dicha apreciación hace *“relación con la demandada Deere & Co.”*; y de los numerales primero a cuarto de las disposiciones del fallo emitido, para especificar *“que el nombre del demandado es John Deere Thibodaux Inc.”*.

Adicionalmente, en el comentado proveído se efectuó la siguiente complementación: los intereses de mora sobre la suma de USD \$341.731.68 a que fue condenada la precitada demandada, se ordenarán desde *“la ejecutoria de la sentencia de segunda instancia, conforme a lo considerado por esta Sala en el numeral 11 de la parte resolutive de la sentencia del 25 de octubre de 2017”*, determinación que, al tiempo, condujo al Tribunal a abstenerse *“de pronunciarse sobre la pretensión subsidiaria de actualización de la plurimencionada suma de dinero”*.

LAS DEMANDAS DE CASACIÓN

Tanto la actora, como John Deere Thibodaux Inc., recurrieron extraordinariamente. En las demandas con las que sustentaron sus impugnaciones, aquélla propuso trece cargos y ésta, uno solo.

La Corte resolverá esa pluralidad de acusaciones, en el siguiente orden:

Empezará con las tres primeras de la primigenia actora, como quiera que versaron sobre la naturaleza jurídica del contrato base de la acción, de las cuales la inicial refirió un error *in procedendo* (incongruencia). Se conjuntarán las dos últimas, por las razones que en oportunidad se indicarán.

Continuará con los cargos décimo segundo y décimo tercero de la misma demandada, toda vez que con ellos se discutió la falta de legitimación de la demandada Deere & Co. predicada por el *ad quem*, debiéndose tener en cuenta que en el primero de ellos, también se afirmó la inconsonancia del fallo controvertido.

Proseguirá con la censura única de la demandada John Thibodaux Inc., habida cuenta que cuestionó la cuantificación de las comisiones pendientes de pago, de la cesantía comercial (art. 1324, inc. 1º, C. de Co.) y de la indemnización efectiva (inc. 2º, *ib.*), que por ende supera en extensión las restantes de la inicial accionante, todas con un espectro de menor envergadura.

Pasará al estudio de los reproches cuarto, quinto y sexto de Hugo Barragán y Cía. Ltda., relacionados con la tasación de la segunda de las prestaciones atrás mencionadas (cesantía comercial), aunando los dos últimos, conforme se explicará en su momento.

Asumirá a continuación los cargos séptimo y octavo de la precitada actora, conjuntados, por ocuparse de la indemnización equitativa contemplada en el inciso 2º del artículo 1324 del Código de Comercio.

Abordará luego el análisis de las acusaciones novena y décima del mismo libelo, en tanto que ambas trataron sobre la mora de John Thibodaux Inc. y por ende, el momento de causación de los intereses a que fue condenada.

Por último, definirá el reproche décimo primero de la promotora del proceso, en el que disputó, con base en el artículo 1609 del Código Civil, la condena al pago de intereses que se le impuso.

DEMANDA DE CASACIÓN
HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA.
CARGO PRIMERO

Con estribo en la causal tercera del artículo 336 del Código General del Proceso, se denunció la sentencia del Tribunal por no estar en consonancia *“con las pretensiones de la [d]emanda de [r]econvencción formulada por Cameco”*.

En sustento de la acusación, en síntesis, se adujo:

1. Tras reproducir el artículo 281 del Código General del Proceso y algunos fallos de esta Corporación alusivos a la incongruencia, la recurrente argumentó, en concreto, que en el referido libelo *“no existe pretensión, hecho o alegato alguno en relación con la supuesta existencia de dos relaciones comerciales entre Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] y Cameco”*, como tampoco una solicitud *“orientada a que se califique o determine la naturaleza jurídica del contrato que vinculó a las partes, mucho menos, pretensión o hecho alguno en que se haga mención a que la*

comercialización de repuestos Cameco por parte de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] fuera un[a] relación de distribución independiente”.

2. Al efecto, la censora reprodujo las cinco primeras pretensiones de la contrademanda y comentó las restantes. Con tal base, añadió que ninguna estuvo dirigida a que se declarara que entre las partes existieron *“dos contratos, ni tampoco que la comercialización de repuestos por parte de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] hubiese constituido una relación paralela de distribución”.*

3. Destacó que el *ad quem* resolvió *“(...) ‘ACCEDER parcialmente a la demanda de reconvencción (...) y DECLARAR que existió, de forma concomitante con la agencia, un contrato de distribución de repuestos’ (...); y se preguntó “¿[c]ómo podía tal decisión enmarcarse como la prosperidad parcial de la [d]emanda de [r]econvencción si ninguna de sus pretensiones solicitaba tal declaración, ni podía lógicamente conducir a la misma?”.*

4. Enfatizó que Cameco se refirió siempre a la existencia de una única relación convencional y que, por ende, si bien dicha empresa propuso una interpretación distinta *“sobre la naturaleza”* de la misma, no disintió *“sobre la existencia de un solo contrato”*, planteamiento que sustentó con la reproducción de distintos apartes de varios de los hechos del comentado libelo, y más adelante, con los motivos en que aquélla fincó el incumplimiento que atribuyó a la reconvenida.

5. Así las cosas, para la recurrente, *“el haber declarado la existencia de dos contratos distintos no solamente falt[ó] a la consonancia que debe tener la sentencia con los hechos y pretensiones de la [d]emanda de [r]econvencción, sino que implic[ó]*

que el Tribunal superior falló sobre puntos ajenos a la controversia, sobre un objeto distinto del pretendido en la demanda y con base en una causa diferente a la invocada en ésta”.

6. Al cierre, puso de relieve la incidencia del yerro, pues de no haber incurrido en él, esa Corporación habría colegido que *“la venta de repuestos hacía parte del [c]ontrato de [a]gencia [c]omercial y, por lo tanto, habría confirmado la decisión del A Quo”.*

CONSIDERACIONES

1. Con apoyo, fundamentalmente, en la demanda inicial, en la de reconvención y en las contestaciones de las mismas, el sentenciador de segunda instancia observó que mientras la actora inicial calificó como de *“agencia comercial”* el contrato que celebró con sus demandadas, John Deere Thibodaux Inc. consideró que se trató de un *“suministro para distribución”*, razón por la cual dicha autoridad estimó necesario efectuar un *“juicio de adecuación típica”* que le permitiera establecer la genuina naturaleza del vínculo obligacional que ató a las partes del proceso.

Tras colegir que dicha relación negocial, en principio, correspondió a la primera clase de las convenciones arriba mencionadas, el Tribunal, en atención a *“uno de los reparos”* que la mencionada demandada planteó en sustento de la apelación que propuso contra el fallo de primera instancia, mediante el cual advirtió que *“existieron dos relaciones contractuales de negocios concomitantes (agencia y distribución)”*, infirió la prosperidad de este reproche, toda vez que halló

comprobado que, efectivamente, en lo tocante con la comercialización de repuestos, la primigenia actora los compraba para revenderlos.

En tal orden de ideas concluyó que, “[a] partir de lo expuesto, y ante la presencia inequívoca de dos negocios coligados un[o] de agencia, relativo con las operaciones de gran calado (venta de maquinaria) y otro de distribución, que con el tiempo fue desarrollando HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] con el fin de comercializar en Colombia las partes y repuestos necesarios para el mantenimiento de las maquinarias producidas por JOHN DEERE [Thibodaux Inc.], [se] impone declarar la prosperidad parcial de la demanda de reconvención en relación [con] la existencia concomitante de un contrato de distribución de repuestos entre los litigantes, sin que dicha circunstancia afecte la condena efectuada por el a quo en torno al pago de las sumas de dinero contenidas en las facturas que no fueron pagadas (...)”.

2. Sin perder de vista lo expuesto, es del caso memorar, adicionalmente, que los principales fundamentos fácticos de la demanda de mutua petición fueron, en resumen, la celebración por las partes de un “[c]ontrato de [d]istribución y [r]epresentación” y que la reconvención lo terminó anticipada e injustificadamente, amén que lo incumplió.

También que, con apoyo en esos hechos, se solicitó, en síntesis, declarar que Hugo Barragán y Cía. Ltda. puso fin al mentado convenio antes de tiempo y sin mediar justa causa; que desatendió sus obligaciones contractuales, toda vez que no pagó los créditos a su cargo, no actuó con diligencia, no mantuvo una debida comunicación con Cameco y vendió productos que competían con los fabricados por ella; y que,

por lo tanto, se la condenara a pagarle a la contrademandante las sumas de dinero que le adeuda, así como los perjuicios que le ocasionó con su actuar.

3. Del precedente compendio de las actuaciones procesales atrás relacionadas se deduce, con absoluta claridad, que como lo puso de presente el *ad quem*, las partes sí contendieron en relación con la naturaleza del contrato que celebraron, y adicionalmente, que en sustento de la alzada que John Deere Thibodaux Inc. propuso contra la sentencia del *a quo*, adujo la existencia de dos relaciones contractuales, la agencia comercial, cuyo objeto fue la comercialización de la maquinaria producida por ella, y la distribución, encaminada a la venta de los repuestos necesarios para el funcionamiento de esos equipos.

4. Tal constatación descarta la incongruencia denunciada por la recurrente, pues como viene de registrarse, fueron las partes quienes, debido a la disímil postura que adoptaron en relación con la tipología del negocio que las vinculó, las que determinaron, en primer lugar, que se tornara necesario para el sentenciador de segunda instancia, a efecto de resolver las acciones de responsabilidad contractual que cada una intentó definir la naturaleza jurídica de ese nexo convencional; y, en segundo término, que fruto de las apreciaciones fácticas que realizó, estableciera que fueron dos los contratos que ellas celebraron, uno de agencia y otro de distribución, cuyo objeto fue la comercialización de la maquinaria y de los repuestos de la misma, respectivamente.

Es que si, como lo consagra el artículo 281 del Código General del Proceso, toda sentencia debe *“estar en consonancia con los hechos y las pretensiones aducidos en la demanda y en las demás oportunidades que este Código contempla y con las excepciones que aparezcan probadas y hubieren sido alegadas si así lo exige la ley”*, mandato con base en el cual esta Corporación ha sido insistente en sostener que la incongruencia se presenta cuando el juzgador *“decide sobre puntos ajenos a la [l]itis o deja de solucionar los temas objeto de la disputa, condena por más de lo pedido u omite proveer sobre alguna excepción de mérito que debía resolver, así como cuando imagina o inventa hechos”* (CSJ, SC 4127 del 30 de septiembre de 2021, Rad. n.º 2001-00565-01), no hay cómo admitir que el fallo cuestionado adolece de esa anomalía, pues lo cierto es, se reitera, que la identificación de los tipos contractuales que realizó el *ad quem*, devino de las alegaciones de las partes y que, por lo mismo, ese aspecto de la decisión, no fue extraño a la controversia sino, por el contrario, un punto esencial de ella.

5. Ahora bien, que en la demanda de reconvencción no figure una pretensión dirigida al reconocimiento de la existencia del contrato de distribución sobre el que se fincó, no era obstáculo para que el Tribunal se pronunciara expresamente al respecto, pues no hay duda que las peticiones elevadas en tal libelo, en la medida que apuntaron a que se declarara que dicho vínculo lo finiquitó la primigenia actora y demandada en reconvencción sin justa causa y a que ella lo incumplió, como ya se registró, comportaban la aceptación previa de la existencia del contrato a que aludían, razón por la cual, mal puede aceptarse, que la señalada decisión evidencie un desacoplamiento con el indicado libelo.

6. Adicionalmente, se encuentra que la circunstancia de que cada parte se hubiere referido a un sólo tipo de contrato, no desvanece el hecho de que en el proceso las litigantes hablaron de dos distintos, por lo que esa postura de ellas no constituía una camisa de fuerza que impidiera al mencionado juzgador definir la coexistencia y el coligamiento de la agencia comercial y la distribución, tal y como lo hizo.

7. El cargo auscultado, en consecuencia, no prospera.

DEMANDA DE CASACIÓN
HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA.
CARGO SEGUNDO

Con fundamento en la causal de casación de igual número, se denunció la sentencia confutada por ser indirectamente violatoria de los artículos 1317, 1324 y 1327 del Código de Comercio, como consecuencia de los errores de hecho en que incurrió el *ad quem*, al apreciar las pruebas del proceso.

La acusación, en suma, se hizo consistir en lo siguiente:

1. El Tribunal se equivocó al concluir que la comercialización de repuestos por parte de Hugo Barragán y Cía. Ltda. no fue en desarrollo del contrato de agencia comercial que existió entre ella y Cameco, sino “*de una relación jurídica diferente, de distribución*”, coligada a ese primer nexo, desatino fruto de un análisis incompleto de los medios de convicción militantes en el proceso, y más específicamente, de los siguientes tres yerros: “*i. No dar por probado, estándolo, que*

la venta de repuestos hacía parte de la labor de promoción del [c]ontrato de [a]gencia [c]omercial”; “ii. Dar por probado, sin estarlo, que una de las modalidades de ejecución de la obligación de promover la marca Cameco, era un negocio independiente”; y “iii. No dar por demostrado, estándolo, que entre Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] y Cameco existió una sola relación contractual, esto es, el [c]ontrato de [a]gencia [c]omercial”.

2. Tras reproducir las consideraciones que, en sentir de la recurrente, fueron el soporte del reconocimiento de una doble relación contractual entre las partes y de enumerar las pruebas sustentantes de esa inferencia, ella denunció:

2.1. El cercenamiento de estos elementos de juicio: el contrato de distribución y representación del 16 de diciembre de 1977; los testimonios de Edgardo Díaz, Stevens Willet, Edgar Augusto Solano Mejía y Álvaro José Correa Borrero; la carta del 5 de marzo de 2004, suscrita por Cameco y dirigida a sus clientes; la demanda de reconvención; y la contestación del libelo introductorio.

2.2. Y la preterición de las pruebas que a continuación se identifican: interrogatorio de Cameco; el brochure “*The World of Cameco*”; los testimonios de María Fernanda Conde, Hernán Zamorano, Nelly Ochoa y Manuel Bernardo Reyes Solarte; las certificaciones expedidas por los Ingenios Riopaila S.A., del 30 de octubre de 2001, Manuelita S.A., del 14 de febrero de 2004, y Pichichí S.A., del 30 de octubre de 2001; el documento denominado “*Memorandum*” del 16 de abril de 1997; las cartas visibles en los folios 27 a 29 del “*Cuaderno Secuencia 5075*”, 127 a 131, 144 a 149, 154 a 163, 185 a 189

y 281 a 282 del cuaderno principal, 11, 37, 41 y 128 del “Cuaderno 5 Pruebas Parte Actora”; los “Sales Order” Nos. 114906 y 169310; y la orden de compra No. 0016239 del 15 de mayo de 1997.

3. Para sustentar la acusación, la impugnante desarrolló por separado cada uno de los errores que atribuyó al sentenciador de segunda instancia.

3.1. No dar por demostrado, estándolo, que la venta de repuestos sí fue en desarrollo del contrato de agencia comercial.

Al respecto, la inconforme observó que ello fue así, por cuanto dichas enajenaciones se efectuaron “con el único objetivo de cumplir con la obligación de promover y explotar la marca *Cameco*” y de garantizar la venta de la maquinaria que ésta fabricaba, lo que no vio el Tribunal debido al cercenamiento en que incurrió de los medios de convicción, según pasó a explicarlo:

3.1.1. Del contrato de distribución y representación ajustado entre las partes, que reprodujo en lo tocante con las obligaciones de la primigenia demandante, toda vez que ésta tenía el deber de promover todos los productos *Cameco* en Colombia, sin restricción o distinción alguna, razón por la cual allí estaban incluidos los repuestos.

Coligió la censora que, “*mientras (...) la prueba denota que mi representada se encontraba obligada a **dedicar todos sus esfuerzos y el tiempo necesario para promover todos los***

productos que fabricara Cameco en el territorio [c]olombiano, lo cual incluía la comercialización oportuna de repuestos a los clientes de Cameco, en la [s]entencia de [s]egunda [i]nstanza se afirmó que respecto de los repuestos se estaba en presencia de un contrato de distribución”.

3.1.2. El interrogatorio absuelto por Cameco, como quiera que el *ad quem* no vio su confesión sobre que “la obligación de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] prevista en el [c]ontrato de [a]gencia [c]omercial de dedicar todos sus esfuerzos y el tiempo necesario para promover los productos Cameco requería mantener repuestos disponibles para los clientes” de esta última, planteamiento en pro del cual transcribió múltiples apartes de la probanza y enfatizó que era deber de la gestora de la controversia tener un stock de repuestos para atender satisfactoriamente sus compromisos posventa.

Así las cosas, aseveró que “es a todas luces evidente que la comercialización de repuestos era parte necesaria e inescindible del encargo de promoción y explotación del negocio de Cameco, tanto así, que llegó el representante legal a afirmar que de la disponibilidad de repuestos depende [l]a segunda venta o la siguiente venta de nuestro equipo especializado [máquinas]’. Es absolutamente clara, se insiste, la necesidad de repuestos disponibles, como elemento imprescindible e inescindible de la promoción de este tipo de maquinaria especializada”.

3.1.3. El brochure “*The World of Cameco*”, con el que se buscaba la “*aproximación de los clientes*”, toda vez que allí se resaltó, como elemento principal, el “*servicio posventa*” por parte de Cameco, lo que descartaba que la comercialización

de repuestos fuera una *“empresa independiente y con una finalidad diferente a la de promocionar la marca”*.

3.1.4. Los testimonios de los señores Edgardo Díaz, Stevens Willet, María Fernanda Conde y Hernán Zamorano, como quiera que todos dejaron en claro que la venta de repuestos era una de las obligaciones de Hugo Barragán y Cía. Ltda. para atender las necesidades de los clientes de Cameco en Colombia, lo que le imponía el deber de tener un stock suficiente de los mismos; que esa comercialización redundaba en la promoción de los otros productos de la última, particularmente, de la maquinaria; y que la insatisfacción de este compromiso, afectaba todo el desarrollo del contrato de agencia, como quiera que la falta de un repuesto podía implicar la paralización de los equipos, con un costo muy alto para los ingenios azucareros.

En suma, la recurrente acotó que con las indicadas versiones se acreditó que la venta de repuestos era parte de la promoción de los productos Cameco en Colombia.

Al efecto, trajo a colación diversas manifestaciones de los declarantes en las que, según su opinión, ellos dejaron plasmadas tales apreciaciones.

3.1.5. La carta del 5 de marzo de 2004 dirigida por Cameco a sus clientes, que la impugnante reprodujo, pues pese a referirse a la forma cómo a partir de esa fecha se atenderían los requerimientos de repuestos, el Tribunal solo la tuvo en cuenta como prueba de la agencia comercial sobre la maquinaria, soslayando lo anterior.

3.1.6. Las certificaciones emitidas por los ingenios Riopaila S.A., Manuelita S.A. y Pichichí S.A., como quiera que en todas se advirtió, como cuestión inescindible, sobre la venta de maquinaria y de repuestos que Hugo Barragán y Cía. Ltda. había efectuado por muchos años, de lo que se sigue que la agencia comercial no se limitó, ni podía circunscribirse, a la comercialización de las primeras, sino que implicó también la de los segundos.

3.1.7. Los testimonios de Nelly Ochoa, Edgar Augusto Solano Mejía, Álvaro José Correa Borrero y Manuel Bernardo Reyes Solarte, personas que estuvieron vinculadas laboralmente con los ingenios azucareros clientes de Cameco en Colombia, quienes de forma consonante dejaron en claro que, entre las labores desarrolladas por Hugo Barragán y Cía. Ltda., como representante de aquélla, estaba la comercialización de los repuestos para la maquinaria adquirida con su intermediación, sin que, por lo tanto, pudieran escindirse esas dos actividades, como lo entendió el juzgador de segunda instancia, para excluir la primera de la agencia comercial.

En cada caso, la censora soportó su planteamiento con la reproducción de distintos pasajes de las indicadas declaraciones.

3.1.8. El memorando del 16 de abril de 1997, en el que Edgardo Díaz, gerente del área de Latinoamérica y el Caribe de Cameco, dio instrucciones para recuperar el mercado de repuestos, toda vez que allí se *“reconoció expresamente que el mercado de los repuestos le pertenecía a Cameco (no a Hugo*

Barragán [y Cía. Ltda.]), y que el mismo estaba siendo perdido a favor de sus competidores”, manifestación demostrativa de que “en ningún momento el tema de los repuestos fue un negocio independiente y propio” de la precitada agente.

3.1.9. Cartas o cotizaciones remitidas por Hugo Barragán y Cía. Ltda. a los diferentes ingenios azucareros en Colombia, ya que en todas se puso de presente el aumento del stock de repuestos con que contaba, comprobándose así que la prenombrada actora *“desarrollaba las gestiones comerciales de promoción y comercialización de venta de maquinaria, de manera conjunta e integral con la de repuestos Cameco”* y que *“tan importante era la disponibilidad de repuestos al momento de concretar la venta de una máquina (captura de mercado), que desde la cotización misma de ésta se aseguraba un inventario suficiente para hacer entregas rápidas”*.

3.2. Haber tenido por demostrado, sin estarlo, que una de las formas de promocionar la marca Cameco, como fue la venta de repuestos, constituyó un negocio independiente.

A fuerza de insistir en que la mencionada enajenación fue desarrollada como actividad de promoción de los productos Cameco, según las obligaciones que adquirió la agente en el contrato que celebró con aquélla, la impugnante enrostró al *ad quem* los yerros que pasan a compendiarse:

3.2.1. El cercenamiento de los testimonios rendidos por los señores Edgardo Díaz y Stevens Willet, con los que se acreditó que fueron dos las modalidades que se utilizaron para la comercialización de repuestos: por una parte, su compra por parte de Hugo Barragán y Cía. Ltda., que correspondía al

stock que mantenía en Colombia de las partes más urgentes o que debían tenerse a la mano; y, de otra, la *“venta y exportación directa por parte de Cameco a los clientes, en virtud de la cual éstos enviaban órdenes de compra directamente a Cameco, y por ello se pagaba a [la citada agente] la respectiva comisión”*, aseveraciones que la casacionista respaldó con los segmentos que reprodujo de las declaraciones.

3.2.2. La preterición de las cartas de 27 de febrero de 2004, contentiva de la devolución de unos repuestos, 5 de agosto de 1998 y 14 de enero de 2002, cruzadas entre los ingenios azucareros y Hugo Barragán y Cía. Ltda., en tanto ellas acreditan la segunda de las modalidades de comercialización de repuestos atrás aludida.

3.2.3. La falta de ponderación de las órdenes de venta emitidas por Cameco en favor de sus clientes en Colombia, así como de la orden de compra No. 0016239 del 15 de mayo de 1997 librada por el Ingenio Carmelita S.A., también demostrativas de las dos modalidades de comercialización de repuestos atrás explicadas, como quiera que acreditan que *“Cameco exportó repuestos directamente a ingenios azucareros, sin que existiera compra por parte de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.]”* más sí su intermediación en el marco del contrato de agencia comercial.

3.2.4. Las cartas libradas por Hugo Barragán y Cía. Ltda. los días 7 de noviembre de 2001, 8 de febrero y 8 de noviembre de 2002, en las que solicitó el reconocimiento de comisiones por la venta de repuestos efectuada directamente por Cameco a algunos de sus clientes en Colombia y, en las

dos últimas, adicionalmente, que se compensara el valor solicitado con el monto de ciertas facturas, misivas que demuestran que la venta de repuestos también formó parte del contrato de agencia comercial.

3.3. Pese a estar probado, el Tribunal no admitió que entre Hugo Barragán y Cía. Ltda. y Cameco existió una sola relación contractual.

La decisión de esa Corporación consistente en que entre las mencionadas partes existieron dos contratos concomitantes y coligados, por una parte, el de agencia para la comercialización de maquinaria, y por otro, el de distribución para la de los repuestos, fue producto de los desatinos que la recurrente enseguida precisó:

3.3.1. Indebida apreciación del libelo inicial, su contestación, la demanda de reconvención y su réplica, puesto que en todas estas piezas procesales tanto Hugo Barragán y Cía. Ltda. como Cameco, *“manifestaron y declararon que entre ellas existió una única relación contractual, sin llegar nunca siquiera a sugerirse la existencia de una segunda (...)”*, pese a que disintieron sobre la naturaleza jurídica de la misma.

En desarrollo de esta queja, su autora se limitó a poner de presente que la precitada accionada inicial y gestora de la reconvención, tanto al responder el escrito iniciador de la controversia como al formular la contrademanda, afirmó la existencia de un solo contrato, que calificó como de distribución y representación, según se infiere de los pasajes de esas actuaciones que aquélla transcribió.

En definitiva, la acusadora concluyó que *“sorprende la decisión del Ad Quem, no solo porque desconoce una posición unificada y carente de controversia entre las partes, sino porque, además, a la luz del artículo 93 del CGP las manifestaciones contenidas en dichos documentos son susceptibles de confesión. Por este motivo, es claro que las manifestaciones elevadas por Cameco en la [c]ontestación de la [d]emanda [i]nicial y en la [d]emanda de [r]econvención, tenían toda validez y peso probatorio para ratificar que siempre existió una única relación contractual”*.

3.3.2. Distorsión del contrato celebrado por las partes.

El Tribunal, por una extraña razón, no se percató de que la comercialización de repuestos hacía parte del mismo, como quiera que era obligación de la distribuidora, promover todos los productos de Cameco, entre ellos, esos elementos.

4. Finalmente, la recurrente explicó cómo los yerros detectados por ella, ocasionaron el quebranto de las normas sustanciales que precisó y trascendieron en la definición del proceso, puesto que gracias a ellos fue que el *ad quem* declaró la coexistencia de los contratos de agencia y distribución que reconoció.

DEMANDA DE CASACIÓN HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA. CARGO TERCERO

Con fundamento en la misma causal invocada en la acusación anterior, segunda de casación, se denunció la infracción indirecta de similares normas a las allí señaladas, esta vez como consecuencia de los errores de derecho cometidos por el Tribunal, con transgresión de los artículos

164 y 176 del Código General del Proceso, así como de los cánones 194, 195 y 198 del Código General del Proceso.

La censura discurrió por el camino que pasa a delinearse:

1. Se imputó al *ad quem* no haber, por una parte, valorado las pruebas en conjunto y con arreglo a las reglas de la sana crítica, y por otra, declarado la confesión de Cameco.

2. Sobre el primero de esos yerros, la inconforme adujo:

2.1. El sentenciador de segunda instancia coligió la existencia del contrato de distribución para la venta de repuestos con base en solo “*ocho pruebas del amplio y voluminoso caudal probatorio*”, sin ponderar panorámicamente la totalidad de los elementos de juicio de que disponía, defecto que la recurrente comentó con ayuda de la jurisprudencia.

2.2. Seguidamente, la casacionista identificó las pruebas que, en su opinión, no fueron valoradas en conjunto, las cuales corresponden a las mismas sobre las que versaron los yerros reprochados en el cargo precedente, en relación con las que plasmó apreciaciones similares a las que allí hizo sobre su contenido y significación, así:

2.2.1. El contrato celebrado entre las partes, del que reprodujo las obligaciones de la agente y reiteró que “*demostraba que la venta de repuestos hacía parte del encargo de promoción y explotación de la marca Cameco*”.

2.2.2. El interrogatorio de parte absuelto por el representante legal de Cameco, en relación con el cual observó que el *ad quem* no valoró en conjunto la confesión de que Hugo Barragán y Cía. Ltda. “*se encontraba obligad[a] a mantener un stock mínimo de repuestos como parte de la obligación de dedicar todos sus esfuerzos y el tiempo necesario para promover los productos Cameco*”, lo que desvirtuó que la comercialización de los mismos hubiese sido un negocio independiente de la agencia comercial.

2.2.3. El brochure “*The World of Cameco*”, del que reiteró sus apreciaciones anteriores.

2.2.4. Los testimonios de Edgardo Díaz, Stevens Willet, María Fernanda Conde, Hernán Zamorano, Nelly Ochoa, Edgar Augusto Solano Mejía, Álvaro José Correa Borrero y Manuel Bernardo Reyes Solarte, versiones en torno de las cuales insistió en el análisis que ya había hecho.

2.2.5. Las certificaciones emitidas por Riopaila S.A., Manuelita S.A. y Pichichí S.A.; las cartas del 7 de noviembre de 2001, 8 de febrero y 8 de noviembre de 2002, 27 de febrero y 5 de marzo de 2004; el memorando del 16 de abril de 1997; las cartas o cotizaciones remitidas por Hugo Barragán y Cía. Ltda. a los distintos ingenios azucareros; y las órdenes de venta y de compra de repuestos, documentos respecto de los cuales la recurrente iteró el estudio que, sobre ellos, efectuó en el cargo segundo.

2.3. A continuación, la censora destacó que si el Tribunal hubiese apreciado en conjunto dichas pruebas,

habría colegido que *“la venta de repuestos hacía parte del [c]ontrato de [a]gencia [c]omercial”*; que si bien *“contablemente Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] compraba repuestos para su reventa”*, con tal actividad desarrollaba el objeto de esa convención, es decir, cumplía la obligación que tenía de promover y explotar la marca Cameco; y que la comercialización de maquinaria y repuestos era inescindible.

3. En un sub acápite separado, la impugnadora refirió que el juzgador de segunda instancia *“debió haber encontrado mediante la confesión del representante legal de Cameco que la comercialización de repuestos por parte de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] consistía en la ejecución de sus obligaciones de promoción como agente [suya], concretamente, de la obligación impuesta (...) de mantener un stock mínimo de repuestos como parte de las labores de postventa necesarias para fidelizar a los clientes y asegurar ventas futuras de maquinaria”*.

Tildó las conclusiones de esa autoridad de abiertamente contrarias a los artículos 194, 195 y 198 del Código de Procedimiento Civil, que estaban vigentes para cuando se recibió el interrogatorio de parte de la citada demandada, y al criterio doctrinal que, en relación con la confesión, sostuvo esta Corporación en los fallos que la recurrente reprodujo.

Advirtió que el absolvente estaba facultado para confesar y que sus manifestaciones produjeron efectos perjudiciales a su representada, en pro de lo cual citó varios pasajes de la probanza, que recayeron sobre hechos de Cameco, en relación con los cuales la ley no exige otro medio de prueba y fueron expresas, conscientes y libres.

CONSIDERACIONES

1. En los dos cargos precedentemente compendiados, se disputó lo mismo: que el Tribunal hubiese colegido que la comercialización de repuestos la realizó Hugo Barragán y Cía. Ltda. en desarrollo del contrato de distribución que celebró con John Deere Thibodaux Inc. y no en virtud del de agencia que ambas convinieron, el cual, en criterio de la acusadora, fue el único que existió entre ellas.

Con ese propósito, la impugnante, sustentada en el numeral 2º del artículo 336 del Código General del Proceso, le imputó a esa Corporación la comisión, de un lado, de errores de hecho, por indebida apreciación y preterición de pruebas (cargo segundo); y, de otro, de errores de derecho, por falta de valoración conjunta de los medios de convicción y por no haberle reconocido efectos a la confesión de la precitada demandada (cargo tercero), desatinos que la llevaron a desconocer que la comercialización de repuestos fue una labor ejecutada por la primera de las atrás nombradas en cumplimiento de su deber de promoción de los productos de la última, que adquirió en el contrato de agencia mercantil que celebraron.

Esa unidad de objeto de los reproches casacionales, aunada a que, como se verá más adelante, en ninguno de los dos se combatieron las genuinas razones en las que el *ad quem* soportó la existencia del contrato de distribución, explican su conjunción.

2. Como se indicó al resolverse el cargo primero de la demanda de casación presentada por la primigenia actora, fue en virtud de la divergente posición que ella y John Deere Thibodaux Inc. asumieron frente a la naturaleza jurídica del negocio que realizaron, que el sentenciador de segunda instancia estimó necesario definir ese aspecto de la controversia para poder, ahí sí, resolver las acciones de responsabilidad contractual que propusieron, en el libelo generatriz de la controversia y en la demanda de reconvencción, respectivamente.

Con ese objetivo, luego de referirse en abstracto y con ayuda de la jurisprudencia, sobre el *“juicio de adecuación típica”* y los elementos estructurales de la agencia comercial, observó que *“el elemento distinto”* de esta tipología de contrato, *“es la actuación por cuenta del tercero (agenciado), lo que de suyo descarta la confusión con la venta para la reventa, pues en tratándose del contrato de agencia las contingencias del negocio no son asumidas por el intermediario, a diferencia de lo que ocurre con el distribuidor, que corre con los riesgos del negocio”*.

Siguiendo muy de cerca el fallo de primera instancia, el Tribunal coligió que, en cuanto hace a la comercialización de la maquinaria fabricada por John Deere Thibodaux Inc., el contrato celebrado fue de agencia mercantil, inferencia que, según se deduce de la precisión que al inicio de estas consideraciones se consignó, no fue combatida por la recurrente en ninguno de los cargos auscultados, y que se soportó, esencialmente, en que la prenombrada demandante no tenía la capacidad económica para asumir el costo de tales equipos; que las ventas siempre fueron directas entre la

prenombrada empresa productora y los adquirentes, conforme lo declararon los señores Edgardo Díaz y Stevens Willet y, además, quedó acreditado con la facturación aportada; que como en la época en que se celebró el contrato, “*la tecnología no era usual*” en los cultivos de caña de azúcar, según lo refirieron el primero de los testigos atrás mencionados, así como el señor Fernando Giraldo Muñoz, no parecía razonable que la nombrada intermediaria adquiriera para la reventa unas máquinas de tan apreciable valor y corriera con el riesgo de su comercialización; y que la precitada accionada siempre “*asumió como suyo el mercado colombiano*”, como lo evidenció la prueba documental relacionada por el fallador.

Establecido lo anterior, el *ad quem* se ocupó de uno de los reparos que le formuló John Deere Thibodaux Inc. a la sentencia de primera instancia, según el cual “*entre las partes existieron dos relaciones contractuales de negocios concomitantes (agencia y distribución)*”, cuestionamiento en relación con el cual, tras admitir la viabilidad de que en contextos negociales complejos coexistan diversos negocios jurídicos con el fin de “*generar eficiencias o a acrecentar ganancias, para poner tan solo unos ejemplos*”, ese sentenciador concluyó:

Y, en verdad, las pruebas documentales indican que ello fue lo que ocurrió en este asunto, pues la relación comercial que inició singular, como agencia mercantil[,] valga añadir, con el tiempo[,] fue degenerando al menos en dos contratos distintos, (i) el de agencia, orientado a que HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] mediara (por cuenta de JOHN DEERE [Thibodaux Inc.]) en la comercialización en Colombia de maquinaria industrial, y (ii) el de distribución, en el que HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] (o sus sociedades filiales) adquiriría, para revender, repuestos de la maquinaria en cuya venta medió previamente.

Esto lo evidencian las siguientes pruebas:

(...) Las facturas impagadas que dan cuenta de operaciones de compraventa de repuestos, donde JOHN DEERE [Thibodaux Inc.] figura como vendedor y HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] como comprador, documentos que franquearon el paso al éxito parcial de la demanda de reconvención (Fl. 1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 24, 26, 27 y 28 C. Documentos Soporte Facturación 4).

(...) Y no solo las facturas a las que se refiere el párrafo anterior, sino además todas las facturas que datan desde el año 1993, las que acreditan la pluralidad de ventas de repuestos que efectuó CAMECO INDUSTRIES INC. como vendedor a HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] en calidad de comprador, negocios que se extendieron hasta el año 2011 (Ver cuadernos Documentos Soporte Facturación 1, 2, 3 y 4).

(...) La aceptación expresa de HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] de adeudar algunas sumas de dinero a JOHN DEERE [Thibodaux Inc.], carga que no tendría razón en el contexto de un negocio de agencia mercantil, pero que parece encuadrar en la hipótesis de la coexistencia de este negocio con uno de distribución.

(...) Los soportes contables que señalan que HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] vendió directamente repuestos a los ingenios azucareros del Valle del Cauca, actividad que de hecho se extendió luego de la terminación del contrato de agencia, tal y como se sigue de la certificación emitida por la revisoría fiscal del Ingenio Manuelita (fls. 1235 a 1248, C. 4 pruebas de la parte actora). Esta continuidad en la operación luego del rompimiento de relaciones comerciales con JOHN DEERE [Thibodaux Inc.] solo puede explicarse a partir de la venta de un stock de repuestos y partes que había sido previamente adquirido por HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] para su comercialización entre los clientes de JOHN DEERE [Thibodaux Inc.]”.

(...) Los documentos que dan cuenta de las transacciones efectuadas por [el] Ingenio Pichichí S.A., a favor de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] por la venta de materiales, repuestos y accesorios (Pág[s]. 1 a 13 C. Ingenio Pichichí S.A.).

(...) El cheque emitido por [el] Ingenio Pichichí S.A. a favor de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] para la cancelación de repuestos (Ver C. Ingenio Pichichí S.A.).

(...) Todas las facturas expedidas por Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] a cargo de[1] Ingenio Pichichí S.A., por la venta de repuestos, que comprenden desde el año 2000 hasta el 2004 (Ver C. Ingenio Pichichí S.A.).

(...) La declaración de DAMARIS HERRERA, ex empleada de HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.], (...) que explicó cuál era el procedimiento de compra para la reventa de repuestos y partes de maquinarias de JOHN DEERE [Thibodaux Inc.]”.

3. En apretada síntesis, se extracta de lo anterior, que dos fueron, en esencia, los argumentos en los que el *ad quem* soportó su conclusión de que para la comercialización de los repuestos de la maquinaria producida por John Deere Thibodaux Inc., ésta y Hugo Barragán y Cía. Ltda. celebraron un contrato de distribución, a saber:

3.1. En primer lugar, uno de linaje jurídico, consistente en que, en esta clase de acuerdos, el distribuidor asume el riesgo de la operación, diferenciándose así del contrato de agencia comercial, en el que el agente actúa por cuenta del agenciado, y por ende, nunca corre con las contingencias del negocio.

3.2. Y, en segundo término, uno eminentemente fáctico, atinente a que en el proceso se acreditó que ello fue así, esto es, que en cuanto hace a la comercialización de repuestos, Hugo Barragán y Cía. Ltda. asumió el referido riesgo, puesto que se comprobó con los medios de convicción atrás especificados, apreciados individualmente y en conjunto, que compraba dichos elementos para revenderlos.

4. Esas que, como viene de explicarse, fueron las razones basilaras para que el Tribunal definiera que la comercialización de repuestos por parte de la inicial demandante, ésta la realizó en desarrollo de un contrato de distribución y no del de agencia mercantil primeramente acordado por ella y Cameco, actualmente John Deere Thibodaux Inc., no fueron blanco de ataque en las acusaciones que ahora ocupan la atención de la Sala.

4.1. Es patente que al venir montados los dos cargos en estudio en la causal segunda de casación y que, mediante ellos, lo que se denunció fue la violación indirecta de la ley sustancial, como consecuencia de los errores de hecho y de derecho advertidos por la recurrente, como ya se recapituló, dichos reproches eran inidóneos para cuestionar el argumento de estirpe jurídica con el que el juzgador de segunda instancia aperturó su juicio sobre la temática de que se trata, toda vez que ellos, por su propia naturaleza, sólo podían abarcar el espectro fáctico del litigio.

No está demás advertir que el cuestionamiento echado de menos, tampoco se planteó en alguna otra de las acusaciones lanzadas en la demanda de casación presentada en nombre de Hugo Barragán y Cía. Ltda., por lo que no hay forma de pensar en su acumulación a efecto de complementar el ataque propuesto en las censuras que se revisan.

Así las cosas, la consideración del *ad quem* relativa a que es característica identificadora del contrato de distribución que el intermediario asume el riesgo de la operación, rasgo especial que, adicionalmente, lo diferencia del contrato de

agencia mercantil, pues en éste el agente actúa por cuenta del agenciado, de modo que es por completo ajeno a las vicisitudes del negocio, se mantiene enhiesta, y por lo tanto, sigue siendo soporte idóneo de la sentencia de segunda instancia.

4.2. Ahora, del contraste entre los desatinos probatorios de hecho y de derecho que en una y otra acusación la impugnante le enrostró al sentenciador de segunda instancia, de un lado; y la valoración de los medios de convicción en que esa Corporación se apoyó para deducir, en primer término, que la primigenia actora compraba a John Deere Thibodaux Inc. los repuestos y partes de la maquinaria para revenderlos a los clientes de ésta aquí en Colombia, y en segundo plano, que consiguientemente el riesgo de esa operación era solamente de aquélla, de otro, se establece que este último laborío del sentenciador no fue confutado, en lo más mínimo.

Es que ninguna de las pruebas fundantes de ese juicio, fue controvertida.

La actividad impugnativa de la recurrente, como con insistencia lo señaló a lo largo de los dos cargos estudiados, se concretó en señalar que si el juzgador de segunda instancia hubiese apreciado correctamente las probanzas que en el cargo segundo se dijeron cercenadas, o ponderado las que allí mismo se afirmaron preteridas, o apreciado en conjunto los elementos de juicio y reconocido efectos a la confesión de John Deere Thibodaux Inc., como se advirtió en la otra acusación, habría admitido que la comercialización de repuestos hacía parte de la promoción de los productos de esta última a que estaba obligada Hugo Barragán y Cía. Ltda. según los

compromisos que adquirió en el único contrato que las dos celebraron, esto es, el de agencia mercantil y que, por ende, no se trató de un negocio independiente.

Es ostensible, entonces, que ningún esfuerzo realizó la impugnante con el fin de desvirtuar que el riesgo de la operación por la comercialización de repuestos recayó exclusivamente en la prenombrada demandante, habida cuenta que compraba para revender los elementos materia de ese mercadeo, inferencia fáctica del sentenciador de segunda instancia que también continúa en pie e irradiando todos los efectos que le son propios al fallo objeto del recurso extraordinario que se desata.

5. Forzoso es, entonces, afirmar el grave desenfoco de que adolecen las dos censuras examinadas, toda vez que, como viene de explicarse, ninguna de ellas se ocupó de combatir los verdaderos argumentos sustentantes del juicio elaborado por el Tribunal en relación con la coexistencia de un contrato de distribución celebrado por la primigenia actora y John Deere Thibodaux Inc., antes Cameco, al lado del de agencia mercantil también acordado por ellas, que tuvo por fin la comercialización en Colombia por parte de Hugo Barragán y Cía. Ltda. de los repuestos de la maquinaria producida por la primera.

Al respecto, debe señalarse que según las previsiones del numeral 2º del artículo 344 del Código General del Proceso, toda acusación propuesta en casación debe contener la exposición de sus fundamentos *“en forma clara, precisa y completa”*, imposición que el mismo precepto, más adelante,

en el inciso 3º del su literal a), reiteró en frente de los cargos por violación indirecta de la ley sustancial, y más precisamente, de aquellos en los que se denuncie la comisión de errores hecho, al decir que los yerros probatorios “se singularizará[n] con precisión y claridad”.

Esas exigencias, según lo tiene decantado la Sala desde hace apreciable tiempo, “en una de sus aristas, impone[n] que el ataque se dirija atinadamente hacia el centro de los argumentos que sirvieron de apoyo al fallo, controvirtiéndolos en integridad”, puesto que el impugnador “tiene la carga de derruir todos los cimientos de la sentencia censurada” porque, “de lo contrario[,] la resolución se mantendrá en los estribos no discutidos y a partir de los mismos conservará su vigor jurídico, amén de las presunciones de acierto y legalidad de los cuales está investid[a]” (CSJ, SC 2222 del 13 de julio de 2020, Rad. n.º 2010-01409-01; se subraya).

En adición a lo anterior, esta Corporación también ha sido insistente en sostener que le corresponde al censor “plantear una crítica concreta y razonada de las partes de la sentencia que dicho litigante estima equivocadas, señalando asimismo las causas por las cuales ese pronunciamiento materia de impugnación resulta ser contrario a la ley. Y para que este requisito quede satisfecho del modo que es debido, **es indispensable que esa crítica guarde adecuada consonancia con lo esencial de la motivación que se pretende descalificar**, vale decir que se refiera directamente a las bases en verdad importantes y decisivas en la construcción jurídica sobre la cual se asienta la sentencia, habida cuenta de que **si blanco del ataque se hacen los supuestos que delinea a su mejor conveniencia el recurrente y no a los que constituyen el fundamento nuclear de la providencia, se configura un notorio defecto técnico por**

desenfoque que conduce al fracaso del cargo correspondiente (sentencia 06 de 26 de marzo de 1999)” (Casación Civil, sentencia de 5 de abril de 2010, Exp. 50001-31-03-002-2001-04548-01)” (CSJ, SC del 20 de septiembre de 2013, Rad. n.º 2007-00493-01; se subraya).

6. Consecuencia de esa pérdida de dirección en que cayó la recurrente, es la absoluta imposibilidad de reconocer éxito a las acusaciones auscultadas, pues así se admitiera, en gracia de discusión, que la correcta y completa valoración de las pruebas precisadas en ellas, permite aceptar que la comercialización de los repuestos formó parte de la labor de promoción que correspondía a Hugo Barragán y Cía. Ltda., como agente, esa constatación, al continuar vigente la inferencia del Tribunal relativa a la coexistencia del contrato de distribución, habría que entenderla paralela y no contrapuesta a ésta, lo que es posible a la luz de los planteamientos de esa autoridad, pues no puede dejarse de lado que ella predicó el coligamiento de los dos contratos que halló comprobados, y por ende, reconoció la íntima y estrecha relación de ambos, sin que, entonces, nada se oponga a estimar que el de distribución sirvió a los fines del de agencia.

Colocados así, uno a lado del otro, los planteamientos de las censuras y los del *ad quem*, fácil es notar que aquéllos carecen de virtud para derruir éstos y que, por lo tanto, como acaba de decirse, no pueden provocar la rotura del fallo de este sentenciador.

7. En definitiva, se establece el naufragio de las censuras examinadas.

DEMANDA DE CASACIÓN
HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA.
CARGO DÉCIMO SEGUNDO

Soportada en el numeral 3º del artículo 366 del Código General del Proceso, la impugnante calificó el fallo combatido de incongruente, por no estar en consonancia con las pretensiones de la demanda con la que se dio apertura a la presente controversia judicial.

Al respecto explicó:

1. El Tribunal, con total alejamiento del libelo especificado en precedencia, negó la condena solidaria que se solicitó respecto de Deere & Co., en razón a que no se acreditaron *“los presupuestos para decretar el levantamiento del velo corporativo de Cameco”*, pese a que la actora inicial *“nunca formuló pretensiones ni argumentos en ese sentido”*.

2. Tras recordar lo expuesto por el *ad quem* al respecto y lo pedido en el escrito introductorio del litigio, la censora reiteró que su representada no elevó pedimentos, ni planteó hechos, dirigidos a obtener la aplicación de la mencionada figura, tanto que *“siempre ha reconocido la separación jurídica y patrimonial entre las dos entidades jurídicas demandadas, al punto que hizo referencia a Deere & Co. como un co-contratante”*.

3. Puntualizó que la vinculación de la precitada accionada, Hugo Barragán y Cía. Ltda. la soportó en que ella se *“adhirió como parte al [c]ontrato de [a]gencia [c]omercial desde la compra de Cameco, al punto que, incluso, se probó que fue Deere &*

Co. quien provocó la terminación de la relación” con aquélla; y que en la apelación que propuso frente al proveído decisorio de la instancia inicial, advirtió la falta de congruencia del mismo en este aspecto, soportada en similares argumentos.

4. Añadió que, pese a lo anterior, el juzgador de nivel superior *“también desconoció el alcance de la [d]emanda y falló con base en la [s]entencia de [p]rimera [i]nstanca, al mencionar que el A-Quo había determinado con acierto que la única posibilidad de vincular a Deere & Co. al pago de las obligaciones de Cameco, era bajo la teoría del levantamiento del velo corporativo”, estimación con la que, de un lado, resolvió “aplicando presupuestos de derecho que no habían sido reclamados ni argumentados a lo largo del proceso” y, de otro, convirtió en inconsonante en proveído que emitió.*

CONSIDERACIONES

1. Para poner las cosas en la perspectiva que les corresponde, se impone advertir, en primer lugar, que fue el *a quo* el que, en la sentencia de primera instancia, estimó que Hugo Barragán y Cía. Ltda. propendió por *“descorrer el velo corporativo de CAMECO”*, con miras a conseguir el reconocimiento de la responsabilidad de Deere & Co.

Al respecto, dicha autoridad manifestó:

Entontes, conviene recordar los puntales fácticos a partir de los cuales pretende HB [Hugo Barragán y Cía. Ltda., aclara la Corte] descorrer el velo corporativo de CAMECO (para comprometer la responsabilidad de DEERE [& Co.] en la reparación de los perjuicios que reclama...), los que se encuentran comprendidos en el literal n) del acápite de hechos de la demanda (fl. 522, c. 2 ppal.) así:

a) *DEERE [& Co.] adquirió a CAMECO.*

b) *DEERE [& Co.], como matriz de CAMECO, asumió obligaciones propias del agenciado.*

c) *DEERE [& Co.], conjuntamente con CAMECO, tomaba las decisiones relacionada[s] con la ejecución y desarrollo del contrato, ‘y principalmente las relativas a las políticas comerciales que llevaron al deterioro de las relaciones con los clientes’.*

Y, en segundo lugar, que el *ad quem* avaló el análisis que el funcionario cognoscente del litigio realizó sobre esa temática, pues consideró acertados los razonamientos que expuso, en particular, que *“la única posibilidad de vincular a dicha entidad al pago de las obligaciones a cargo de JOHN DEERE [Thibodaux Inc.] era concluir que aquella se valió de esta para perpetrar un fraude, es decir, que abusó de su derecho de separación patrimonial en forma lesiva para el patrimonio de la parte actora, intentando si se quiere evadir efectos como los señalados en el fallo apelado”.*

2. Significa lo expuesto, que el Tribunal hizo suyos los planteamientos expresados por el *a quo*, entre ellos, el entendimiento que este último juzgador hizo de la demanda con la que se dio inicio al proceso, que lo llevó a colegir, como ya se consignó, que fue la primigenia accionante la que buscó descorrer el velo corporativo de las demandadas.

Se suma a lo anterior que, para el propio sentenciador de segunda instancia, fue Hugo Barragán y Cía. Ltda. la que procuró la obtención de ese resultado, según consta en el siguiente aparte de su fallo:

Puestas así las cosas y teniendo por cierto que la desestimación de la personalidad jurídica tiene plena vigencia en el ordenamiento jurídico colombiano, resulta evidente que tal sanción solo puede suceder a la acreditación suficiente del uso indebido de una figura societaria, pues la separación patrimonial constituye un fin legítimo de las estructuras de esta naturaleza. Por ello, para que prosperen pedimentos como el de la parte actora en este juicio[,] es imprescindible demostrar con la claridad necesaria[,] para dejar de lado un principio toral del derecho privado, que se han desbordado los fines para los cuales fueron concebidas las formas asociativas.

3. En este orden de ideas, se establece el desacierto del cargo estudiado, pues habiendo inferido el juzgado del conocimiento, y por rebote, su superior jerárquico, según acaba de verse, que en el escrito generatriz de la controversia su gestora, con la invocación de los hechos que aquél identificó plenamente, recurrió a la aludida figura del derecho societario, propio es colegir que el abordaje que el segundo hizo en el fondo de ella, fue resultado de tal interpretación de la demanda inicial y que, por ende, no comportó la incongruencia del fallo recurrido en casación, independiente de que se comparta o no el entendimiento que de tal libelo se efectuó, cuestión que no es factible establecer en desarrollo del cargo auscultado, toda vez que mediante su formulación se denunció la comisión de un error *in procedendo*, mas no uno de juzgamiento.

4. Sobre el particular debe recordarse, y con ello insistirse, en que “[d]ada la facultad de interpretación de la demanda que tiene el juez, éste puede concluir, recurriendo incluso a los fundamentos de hecho, cuál es la acción impetrada o que la pretensión es una y no otra o, en fin, cuáles son sus alcances; de tal manera que si al proceder de este modo incurre en yerro de

apreciación, deduciendo lo que realmente no se le ha pedido, y a consecuencia de ello resuelve de manera diferente de como se le solicitó no comete incongruencia sino un vicio in judicando, que debe ser atacado por la causal primera de casación [hoy en día, por la causal segunda del artículo 336 del Código General del Proceso, aclara la Corte]. Cosa distinta es que, no obstante entender con certeza el alcance de la pretensión o el de la excepción, el sentenciador resuelva sobre lo que ellas no contienen, o se pronuncie ciertamente en relación con lo que incumbe hacerlo, pero con larguezas o defectos que no debe. En este último evento es lógico que la decisión obedece a un motivo puramente formal que estructura, desde luego, el vicio de inconsonancia” (CSJ, SC del 6 de julio de 1981, texto reproducido en CSJ, SC del 17 de marzo de 1993, G.J. CCXXII, p. 202. Cita efectuada en SC 775 del 15 de marzo de 2021, Rad. n.º 2004 00160 01; se subraya).

5. La acusación examinada, por lo tanto, naufraga.

DEMANDA DE CASACIÓN
HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA.
CARGO DÉCIMO TERCERO

Con sustento en la segunda causal de casación, se denunció el proveído combatido por ser indirectamente violatorio del artículo 825 del Código de Comercio, por falta de aplicación, debido a los manifiestos y trascendentes errores de hecho en que incurrió el Tribunal, al apreciar las pruebas del proceso.

En pro de este reproche, su proponente, en síntesis, esgrimió:

1. Debido a que Deere & Co. no celebró el contrato de agencia comercial base de la primigenia acción, el *ad quem* coligió su falta de legitimación pasiva, razón por la que optó por confirmar, en este aspecto, el fallo de primera instancia.

2. Esa conclusión decisoria fue resultado de la preterición de las pruebas con las que se acreditó que la nombrada demandada “*ejecutó las obligaciones del [c]ontrato de [a]gencia [c]omercial junto con Cameco y, por lo tanto, deb[ía] ten[é]r[sele] como solidariamente responsable por el pago de la cesantía comercial y de la indemnización equitativa*” adeudadas a la gestora del litigio.

3. Los elementos de juicio soslayados por dicho sentenciador, corresponden a los siguientes:

3.1. La declaración rendida por la señora Lori Trotti el 8 de agosto de 2016, en la que “*certificó la existencia de pago de comisiones a Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] por parte de Deere & Co.*”.

3.2. Los extractos de las cuentas bancarias de la prenombrada actora donde eran consignadas las comisiones y figuran los pagos relacionados en el punto anterior.

3.3. El interrogatorio absuelto por el representante legal de Deere & Co., donde admitió que una vez dicha empresa adquirió a Cameco, “*envió varios de sus empleados a desarrollar actividades de dirección y administración*” en esta última; y que esos funcionarios fueron aproximadamente diez (10), los cuales “*contaban con la experiencia y habilidades*” que la primera

quería implementar en la segunda, de lo que se sigue que no fue casualidad que a partir de entonces se modificara “*el término de pago de los equipos y repuestos*”, se realizaran “*ventas directas a espaldas de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] sin reconocerle comisión por ello*” y se “*desgastara tanto*” la relación entre ellas, hasta el punto de provocar que la agente pusiera fin al contrato que las unía, trasladándose la representación de aquella a otra empresa con quien, según lo expuesto en la misma probanza, Cameco tenía relaciones comerciales desde 60 años atrás, aproximadamente.

En esa declaración de parte su absolvente, adicionalmente, “*confesó que Cameco y Deere & Co. eran parte de un mismo grupo empresarial*”; y que era tal la importancia de aquella para ésta, que la última era la que “*reportaba las pérdidas y ganancias de la operación*” de la primera.

3.4. El testimonio de la señora María Fernanda Conde, quien relató que el cargo que ella ocupó en Cameco, no existía antes de que la misma fuera comprada por Deere & Co., momento en el que cambiaron las políticas rectoras de la nueva sociedad, entre ellas, como otro ejemplo, el recorte del plazo para sus representantes, de 90 a 60 días.

4. En opinión de la recurrente, “*fue tan clara la estrategia trazada por Deere & Co. que desde antes de la terminación de la relación comercial empezó a realizar las actuaciones tendientes al desplazamiento de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.], entre esas, el nombramiento de la señora María Fernanda Conde, como su supuesto ‘apoyo’ de las ventas en Colombia, pero quien en realidad debía implementar el cambio de las políticas comerciales de Cameco bajo las instrucciones de Deere & Co.*”.

5. Agregó que el desconocimiento de esas pruebas y de lo que de ellas se desprendía, según quedó atrás relacionado, provocó que el Tribunal no aplicara el artículo 825 del Código de Comercio y dejara de ver la legitimación pasiva de Deere & Co.

CONSIDERACIONES

1. El *ad quem*, en punto de la falta de legitimación de la demandada Deere & Co., en síntesis, adujo:

1.1. Que dicha sociedad no hizo parte “*del contrato objeto de la presente litis*” y que, por lo tanto, no estaba llamada a “*resistir las pretensiones*”.

1.2. Que pese a su adquisición de Cameco, “*persona jurídica con la cual la demandante celebró el contrato indicado en la demanda*”, es lo cierto que a partir de cuando ello tuvo ocurrencia, “*se creó una nueva sociedad denominada JOHN DEERE THIBODAUX INC., (...) totalmente diferente*” de aquélla.

1.3. Que no son de recibo los planteamientos de la primigenia actora, relacionados a que la primera de las nombradas “*se adhirió como parte al contrato de agencia comercial y[,] de hecho, produjo las instrucciones para provocar la terminación de la relación comercial con la demandante*”, habida cuenta las precedentes razones y, además, las que esgrimió el *a quo* al respecto, aserción que lo condujo a reproducir, en lo que estimó pertinente, el fallo de éste, entre ellas, que “*el pago de las obligaciones de la sociedad por uno de los socios no compromete la responsabilidad de este último, como tampoco lo hace el direccionamiento del ente en uno y otro sentido, pues esas*

conductas no permiten servir como evidencia de un proceder de mala fe, fraudulento, o en abuso de derecho de DEERE [& Co.] al momento de constituir un ente autónomo para atender la rama de los negocios de que se ocupa JOHN DEERE [Thibodaux Inc.]”.

1.4. Y, finalmente, que no estaban dados los presupuestos necesarios para levantar el velo corporativo de las accionadas, cuestión en la que también ratificó las apreciaciones del juzgado del conocimiento.

2. En el cargo ahora examinado, su proponente, sobre la base de la comisión por parte del sentenciador de segunda instancia de protuberantes errores de hecho en la apreciación de las pruebas, le reprochó haber desconocido que la mencionada demandada se adhirió al contrato base de la acción, como quiera que pagó obligaciones a cargo de Cameco derivadas del mismo y, adicionalmente, direccionó las políticas comerciales que esta última empresa implementó desde cuando aquélla la adquirió, modificaciones que provocaron la terminación del referido acuerdo de voluntades.

3. Del contraste entre unos y otros argumentos, es decir, los del Tribunal, por un lado, y los de la acusación, por el otro, surgen patentes las siguientes conclusiones:

3.1. En primer lugar, la inexactitud de la afirmación que sirvió como punto de partida para la formulación del cargo que ahora se analiza, esto es, que la razón para que esa Corporación negara la legitimación de Deere & Co., fue que no celebró el contrato de agencia mercantil base de la acción,

puesto que, como viene de verse, ese no fue el único sustento esgrimido por dicha autoridad para arribar a tal deducción.

3.2. Y, en segundo término, que el mencionado fallador sí se pronunció sobre el planteamiento de la actora inicial, consistente en que la precitada accionada se adhirió a la susodicha convención, en virtud a que atendió obligaciones de la agenciada y direccionó cambios en sus políticas comerciales que condujeron a la terminación de dicho acuerdo de voluntades.

Al respecto, se encuentra que el Tribunal, en la medida que refrendó los argumentos esgrimidos por el *a quo* sobre el particular, sí contempló que Deere & Co. asumió obligaciones surgidas del contrato de agencia comercial a cargo de Cameco, ahora John Deere Thibodaux Inc., y participó en la toma de decisiones sobre un nuevo direccionamiento de esta última, que bien pudieron incidir en la terminación de ese contrato.

Cosa bien distinta fue, ello es toral, que negó a esas conductas el efecto de provocar la adhesión contractual predicada por la promotora del proceso.

4. Se sigue de lo precedentemente expresado, el rotundo fracaso de la acusación examinada, por cuanto no es verdad que el sentenciador de segundo nivel hubiese soslayado los hechos advertidos en ella, lo que descarta que esa Corporación incurrió en los yerros fácticos que se le imputaron, independientemente de que en su fallo no mencionara expresamente las pruebas relacionadas en el cargo, omisión que por sí sola no permite colegir la falta de apreciación de las mismas.

5. Adicionalmente, también se advierte el desenfoque de la censura, pues si fue fundamento basilar para que el *ad quem* predicara la falta de legitimación de Deere & Co., como ya se dijo, que la circunstancia de haber ella sufragado obligaciones cuya titular era Cameco y direccionado las nuevas políticas comerciales de la última no comportó la adhesión por parte de aquélla al contrato de agencia comercial fundamento de la acción promovida por Hugo Barragán y Cía. Ltda., este debió ser el objetivo de la acusación, cuestión que la recurrente no atacó y que, al mantenerse en firme, impide el desmoronamiento del fallo de segunda instancia en el punto analizado.

Con otras palabras, se imponía a la censora establecer que, ciertamente, la realización de esas conductas -pago de obligaciones y diseño de políticas comerciales, se reitera-, tanto desde el punto de vista jurídico, como fáctico, implicaban la referida adhesión contractual, lo que ella no hizo.

6. El cargo, por consiguiente, no tiene buen suceso.

DEMANDA DE CASACIÓN
JHON DEERE THIBODAux INC.
CARGO ÚNICO

Con invocación de la causa segunda de casación, se enrostró a la sentencia del Tribunal ser indirectamente violatoria de los artículos 1317, 1322 y 1324 del Código de Comercio, por indebida aplicación, como consecuencia de error de derecho consistente en la apreciación del dictamen rendido por el perito Federman Valencia Diez, que comportó

la infracción de los artículos 174, 238, 239 y 241 del Código de Procedimiento Civil.

En sustento de la queja, su proponente expuso los razonamientos que enseguida se condensan.

1. De entrada, precisó que el yerro del juzgador de segunda instancia se materializó en la apreciación de la referida experticia y en *“haber tenido por probados con fundamento”* en ella, *“los montos porcentuales y monetarios de unas comisiones supuestamente adeudadas por la [d]emandada a la [d]emandante por unas ventas directas que el ad quem consideró realizadas en vigencia del [c]ontrato”*, pese a que, en relación con ese elemento de juicio, *“se confirmó la prosperidad de la objeción por error grave”* planteada por la primera, determinación que tornó ese medio de convicción en *“ineficaz, inatendible e inadmisibile”*.

2. El recurrente reseñó con detalle las razones en las que el *a quo* sustentó el acogimiento que hizo de la referida objeción y que lo condujeron a desestimar el concepto del experto, como prueba de la cesantía comercial, la indemnización equitativa y de los perjuicios reclamados por la demandante. Y por aparte, reprodujo los argumentos del Tribunal que lo condujeron a confirmar esa determinación.

3. Aparejadamente destacó, en primer lugar, que la precitada Corporación, para liquidar las mencionadas comisiones por unas ventas directas que la nombrada accionada hizo, durante la vigencia del contrato de agencia comercial, *“a Fredy Molina, (...) Aicardo Molina y a los ingenios*

Riopaila, Central Castilla y Manuelita S.A.”, tuvo “(...) **‘en cuenta los valores establecidos por el perito Federman Valencia, en su dictamen (fl. 127 C. 4 Pruebas Actora), ya que este punto no fue objeto de controversia (...)**””; y que, además, en la sentencia complementaria, corrigió el numeral 6º de la parte motiva del fallo inicial, “en el sentido de indicar que el porcentaje utilizado para determinar el valor de las comisiones de las ventas números 3 y 4, corresponde al 28%, **pues para dicha determinación se tuvo en cuenta los valores establecidos por el perito Federman Valencia Díaz (sic), en su dictamen (Fl. 127 C. 4 c. Pruebas Dte.)**’ (Subrayado y negrilla como énfasis)”.

En segundo término, que para calcular la cesantía comercial sumó el valor de las comisiones por ventas directas que había calculado en precedencia, con base en el comentado dictamen, como ya se explicó.

Y, por último, que “el yerro del ad quem no terminó ahí, ya que para cuantificar **la indemnización equitativa** a favor de la [d]emandante, nuevamente apreció la experticia rendida por Federman Valencia Diez, pues para su tasación, el Tribunal tomó la cifra de USD \$223.332.78 como ingresos anuales devengados por Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] en vigencia del [c]ontrato, suma que, como se vio atrás, incluyó el monto porcentual y monetario de las comisiones extraídas del dictamen pericial (...), respecto del cual, se repite, fue confirmada la objeción por error grave formulada por mi representada”.

4. Con el propósito de desvirtuar la apreciación del sentenciador de segunda instancia, relativa a que el comentado dictamen pericial no fue cuestionado en los aspectos en los que lo apreció, el censor aseveró que, “a

diferencia de lo sostenido por el Tribunal, el peritaje de Federman Valencia Diez sí fue controvertido en integridad por John Deere Thibodaux [Inc.] al proponer la mentada objeción”, en pro de lo cual reprodujo a espacío las argumentaciones en las que se sustentó la misma.

Añadió que del escrito contentivo del comentado cuestionamiento, se desprende que su proponente *“atacó todo lo relativo a la metodología, los fundamentos y las conclusiones del dictamen pericial en punto a las comisiones supuestamente adeudadas y sus valores porcentuales y monetarios, quedando entonces todo el contenido de la prueba pericial y sus conclusiones afectadas por los crasos errores evidenciables en ella”,* sin que se hubieren *“excluido algunos de los puntos o de las conclusiones”* de la misma, amén que los jueces de instancia *“tampoco hicieron salvedad o exclusión alguna”* al declarar probada la objeción.

5. A continuación, con reiteración de los anteriores argumentos, el impugnante se ocupó de explicar, por una parte, cómo resultaron violadas las normas de disciplina probatoria y sustanciales indicadas al inicio de la acusación y, por otra, la trascendencia de los yerros cometidos por el *ad quem*.

6. Al final, solicitó casar la sentencia recurrida extraordinariamente y que la Corte, en sede de segunda instancia, profiera sentencia sustitutiva *“en la que se ajuste el valor de las comisiones, de la cesantía comercial y de la indemnización equitativa que fueron reconocidas a favor de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.], de conformidad con lo expuesto en la fundamentación del cargo único formulado (...)”*.

CONSIDERACIONES

1. Concretamente, el recurrente reprochó al Tribunal haber cometido error de derecho al apreciar la experticia rendida por el perito Federman Valencia Diez, para determinar el monto de las comisiones insolutas derivadas de las ventas directas que John Thibodaux Inc., antes Cameco, realizó durante la vigencia del contrato de agencia comercial que tenía celebrado con Hugo Barragán y Cía. Ltda., toda vez que tal dictamen no podía ser valorado como prueba, habida cuenta que la objeción que, en relación con él, formuló la citada demandada, fue declarada próspera en el fallo de primera instancia, determinación que, pese a los reparos que frente a ella planteó la también nombrada actora inicial, el *ad quem* mantuvo en el de segunda.

Agregó que como dicha Corporación utilizó esa estimación para calcular tanto la cesantía comercial, como la indemnización equitativa, contempladas en los incisos 1º y 2º del artículo 1324 del Código de Comercio, el desatino probatorio advertido cobró materialidad también en la cuantificación de estos rubros.

2. En relación con dicha acusación, sea lo primero dejar en claro que, no obstante la aparente amplitud con que se propuso, su alcance es en verdad restringido, como quiera que el acusador acogió la determinación de las comisiones por las dos enajenaciones efectuadas a Colremaq S.A., cada una fijada en la suma de US \$46.343.64, para un total de US \$92.687.28, en la medida que al ocuparse de la trascendencia del yerro imputado, como se detallará más adelante, tomó esa

cuantía como definitiva y, mediante nota puesta a pie de página, puntualizó que “*John Thibodaux [Inc.] no [la] ha disputado*”.

3. Delimitado así el cargo, esto es, que él sólo concierne con la definición de las comisiones generadas por las ventas efectuadas a Fredy Molina, Aicardo Molina, Ingenio Riopaila S.A., Ingenio Central Castilla S.A. e Ingenio Manuelita S.A., debe reconocerse con total contundencia la incursión por parte del *ad quem* en el yerro que se le atribuyó, pues no hay duda que el trabajo pericial presentado por el mencionado auxiliar de la justicia fue objetado, respecto de todos sus fundamentos y conclusiones por John Deere Thibodaux Inc. y, adicionalmente, que los reparos que se formularon fueron acogidos, sin restricciones o salvedades, por el juzgado del conocimiento, en el punto primero de la parte resolutive de la sentencia que profirió el 16 de febrero de 2017, determinación que la precitada Corporación confirmó íntegramente en el ordinal quinto de su fallo.

4. Como se desprende del escrito de objeciones, militante en los folios 1270 a 1302 del cuaderno No. 9, y lo dejó cabalmente sustentado el impugnante, los reparos esgrimidos en frente de la comentada experticia fueron comprensivos de la cuantificación tanto de la cesantía comercial, como de la indemnización equitativa, dentro de la cual efectuó el “**CÁLCULO DE COMISIONES PENDIENTES DE CANCELAR**”, así como las actualizaciones que de esos valores el experto realizó por el sistema de intereses y de corrección monetaria.

Véase cómo, en cuanto concierne con el cálculo indicado en precedencia, el objetante, haciendo referencia a los porcentajes aplicados por el perito con ese fin, puso de presente que las comunicaciones de las que extrajo los mismos, “consisten en cruces de correo electrónico entre funcionarios [que] al parecer son de Cameco ([John] Deere Thibodaux [Inc.]) y Hugo Barragán y Cía. Ltda.”; que en la misiva del 28 de julio de 2001 se alude es a “[l]os descuentos para la distribución”; y que, “[c]omo se puede evidenciar de los apartes del dictamen pericial y de sus soportes (algunos de ellos transcritos atrás), el perito toma los descuentos que Cameco (...) hacía a Hugo Barragán y Cía. Ltda. por la venta de equipos y los asimila a honorarios o comisiones utilizándolos en consecuencia para calcular la cesantía comercial. El problema radica justamente en la confusión del perito entre dos figuras absolutamente diferentes como son (i) el descuento hecho a un precio de venta y (ii) la comisión u honorario. Ambos, como pasaré a explicar, surgen de fenómenos absolutamente distintos por lo que no es posible equipararlos como lo hace el perito en su dictamen para deducir la existencia de uno (esto es, de los honorarios y comisiones) a partir del otro (es decir, del precio de venta y los descuentos aplicados por Cameco [...] a favor de Hugo Barragán y Cía. Ltda.)”.

Por consiguiente, cuando el Tribunal, con el propósito de liquidar “las comisiones por las ventas directas realizadas por John Deere [Thibodaux Inc.] en vigencia del contrato” de agencia comercial, tuvo en cuenta “los valores establecidos por el perito Federman Valencia en su dictamen (Fl. 127 C. 4 Pruebas Actora), ya que este punto no fue objeto de controversia”, ponderación que corrigió en la sentencia complementaria, en el sentido de “el porcentaje utilizado para determinar el valor de las comisiones de la ventas números 3 y 4, corresponde al 28%, pues para dicha

*determinación se tuv[ieron] en cuenta los valores establecidos por el perito Federman Valencia Díaz (sic), en su dictamen (Fl. 127 C. 4 ... Pruebas Dte)”, concedió a esa experticia un mérito demostrativo que no tenía, pues como ya se destacó, había sido, de un lado, cuestionada en todos sus aspectos y, de otro, declarada próspera la objeción sin ninguna restricción en el fallo del *a quo*, pronunciamiento que revisado por el juzgador de segundo grado, debido a la crítica que le formuló la gestora de la controversia, no fue materia de modificación alguna en este punto.*

Evidente es, entonces, que el *ad quem* vulneró las normas disciplinantes de la prueba pericial, en particular, los artículos 238 y 241 del Código de Procedimiento Civil, estatuto vigente cuando el dictamen de que se trata se presentó y objetó, pues de los dos en conjunto se deduce que la experticia respecto de la cual prospera la objeción aducida en su contra, no puede ser apreciada por el juez en todo aquello materia del reproche aceptado.

5. No obstante lo anterior, la ocurrencia del comentado error de derecho es insuficiente para ocasionar el quiebre de la sentencia impugnada por la vía del recurso de casación que se desata, toda vez que su denunciante no estableció en debida forma la trascendencia de ese desafuero, como pasa a dilucidarse.

5.1. El último inciso del literal a) del numeral 2º del artículo 344 del Código General del Proceso establece:

Cuando se trate de error de derecho, se indicarán las normas probatorias que se consideren violadas, haciendo una

explicación sucinta de la manera en que ellas fueron infringidas. Si se invoca un error de hecho manifiesto, se singularizará con precisión y claridad, indicándose en qué consiste y cuáles son en concreto las pruebas sobre las que recae. En todo caso, el recurrente deberá demostrar el error y señalar su trascendencia en el sentido de la sentencia (se subraya).

5.2. En tratándose de la violación indirecta de la ley sustancial, ya sea que sobrevenga como consecuencia de un error de hecho, ora de derecho, la Sala ha sido enfática en sostener que para que el yerro tenga la virtud de resquebrajar el fallo cuestionado en casación, debe ser trascendente, esto es, repercutir en la decisión adoptada de modo que, de no haberse cometido, otra hubiese la solución que se habría dado al proceso, la cual, indiscutiblemente, vendría a ser favorable al impugnante o, en el peor de los escenarios, menos desfavorable a sus intereses, lo que él debe establecer.

5.3. Ahora bien, la satisfacción de ese deber, no puede realizarse de cualquier manera y, menos, en contravía de decisiones contenidas en el propio fallo de segunda instancia que, por no haber sido controvertidas en desarrollo del recurso extraordinario interpuesto, son vinculantes para las partes y para la Corte, como juez de casación.

Es que, si la argumentación de la trascendencia forma parte de la fundamentación del cargo, debe cumplir los requisitos de precisión, claridad y completitud que la primera parte del ya citado numeral 2º del artículo 344 del Código General Proceso impone y que, como ya se señaló al desatarse los cargos segundo y tercero de la demanda de casación propuesta por Hugo Barragán y Cía. Ltda., exigen del censor

actuar en coherencia con los aspectos cardinales del fallo combatido.

5.4. En el caso del reproche auscultado, su proponente, consciente de que le correspondía argumentar la trascendencia del error de derecho denunciado, adujo con ese fin que tomaba como valor total y definitivo de las comisiones pendientes de pago por la ventas directas realizadas por su representada, el cálculo que el Tribunal hizo de las dos enajenaciones verificadas a la empresa Colremaq S.A., que no fueron objeto de disputa por su parte, estimadas en la suma total de US \$92.687.28, y aplicó esa cuantía para recalcular, siguiendo el mismo procedimiento adoptado por el *ad quem*, las cesantía comercial, que ya indexada tasó en US \$529.048.21, suma muy inferior, dijo, a la establecida por esa autoridad en US \$846.803.45; y la indemnización equitativa, que fijó en US \$105.238.48, cantidad por debajo de contabilizada en el fallo de segunda instancia (US \$167.499.58).

5.5. Esos cálculos del recurrente son inadmisibles, en la medida que contradicen frontalmente o, por lo menos, desconocen, sin ninguna justificación, cuestiones decididas por dicha autoridad, que son firmes por no haber sido controvertidas en casación, y de las que, por lo mismo, no podía apartarse aquél.

Ciertamente, el sentenciador de segunda instancia dejó establecido que *“no sólo fueron dos equipos los que se vendieron directamente por el empresario, sino que fueron siete, lo cual cierra cualquier posibilidad de discusión en torno a si era viable para*

HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] dar por terminado unilateralmente el contrato de agencia que lo unía desde ha[cía] 26 años con John Deere [Thibodaux Inc.]. (...). En efecto, obsérvese que aparece demostrado en la actuación que la sociedad demandante, además de las dos máquinas mencionadas -se refirió a las vendidas a Colremaq S.A., aclara la Corte-, en la ejecución del contrato, efectuó otras ventas directas en el territorio colombiano, en relación con cinco máquinas, como se encuentra acreditado [con] la información de importaciones (de la subpartida 8433591000 de enero de 1997 a noviembre de 2005) remitida por la DIAN, donde aparecen registradas las mencionadas importaciones”, tras lo cual relacionó las enajenaciones efectuadas a “Fredy Manuel Molina”, “Aicardo Molina Agroco”, “Ingenio Riopaila S.A.”, “Ingenio Central Castilla” y “Manuelita S.A.”.

En consonancia con esa inferencia, adicionó la sentencia de primera instancia y, en tal virtud, condenó *“a JOHN DEERE THIBODAUX INC. a pagar a Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] la suma de USD 341.731,68, por concepto de las comisiones por ventas directas realizadas en vigencia del contrato de agencia comercial, conforme lo expuesto en esta providencia”* (se subraya), es decir, que esa determinación fue comprensiva de la totalidad de las enajenaciones que dejó identificadas en la parte motiva del fallo.

De suyo, entonces, no podía el censor sustraerse de esas conclusiones decisorias del Tribunal y, en procura de demostrar la trascendencia del error materia del cargo que se analiza, excluir sin ninguna explicación, cinco de las ventas directas que halló acreditadas ese juzgador para, en definitiva, como se indicó, contabilizar como comisión total la suma correspondiente a solo dos operaciones y, con tal base, ajustar

las cuentas de la cesantía comercial y de la indemnización equitativa.

5.6. La correcta acreditación de la trascendencia del error soporte de la acusación, considerada la fundamentación que se expuso en respaldo de la misma, exigía del recurrente fijar el correcto valor de la comisión de las siete ventas directas relacionadas por el *ad quem*, con explicación detallada de las bases del cálculo que hiciera e indicación de las pruebas soportantes de tal cuantificación, y establecer así que el monto de esa manera determinado, le era beneficioso, por ser menor al fijado por esa autoridad, laborío que no hizo y que implicó dejar el cargo a mitad de camino.

5.7. Es que siendo la casación un recurso extraordinario sometido al principio dispositivo, razón por la cual solamente lo que exponga su proponente es lo que la Corte puede considerar para resolverlo, sin serle dable, por ende, completar la acusación y, menos, identificar a su antojo las pruebas que sirven a los propósitos de lo aducido por el censor, no hay cómo, en este caso, ante el dislate propuesto por el impugnante, establecer la verdadera la trascendencia del yerro denunciado, omisión que por sí sola impide reconocerle eficacia casacional.

6. Así las cosas, el cargo, pese a haberse comprobado el yerro en que se fundamentó, no merece acogimiento.

DEMANDA DE CASACIÓN
HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA.
CARGO CUARTO

Fincada en la causal primera del artículo 336 del Código General del Proceso, la recurrente enrostró a la sentencia combatida ser directamente violatoria de los cánones 1324 y 1327 del Código de Comercio, por interpretación errónea, imputación que sustentó de la manera que a continuación se resume:

1. El primero de los referidos preceptos consagra que la cesantía comercial corresponde “(...) ‘a la doceava parte del promedio de la comisión, regalía o utilidad **recibida** en los últimos tres años, por cada uno de vigencia del contrato’ (...)”, habiendo entendido el Tribunal que la expresión resaltada “*equivale estrictamente a las comisiones efectivamente pagadas y no a las que tiene derecho el agente*”.

2. Muestra de ello, es que esa Corporación, al calcular el valor del indicado rubro, “no tuvo en cuenta el valor de las ventas realizadas, sino el de las comisiones efectivamente pagadas a Hugo Barragán [y Cía. Ltda.]”, apreciación con la que “*excluyó, automáticamente y sin más, cualquier otro alcance para efectos de estimar la [c]esantía [c]omercial, concretamente, las comisiones causadas, es decir, a las que efectivamente tenía derecho*” la agente, “con independencia de haber sido éstas pagadas o no por parte de Cameco”.

3. Con esa interpretación, se abrió la puerta para que el agenciado no pague las comisiones, o lo haga por un valor inferior al que en realidad corresponda, entendimiento

equivocado que, adicionalmente, contradice el criterio expuesto por la Corte en la sentencia citada parcialmente por la impugnante.

CONSDERACIONES

1. Previamente a asumir el estudio en concreto del cargo en cuestión, se hace necesario hacer una nueva incursión en el fallo de segunda instancia.

1.1. Antes de ocuparse de la cesantía comercial, el Tribunal discurrió sobre otros temas, de los cuales interesa destacar aquí los dos siguientes:

1.1.1. Tras definir que para la comercialización de la maquinaria industrial producida por Cameco, actualmente John Deere Thibodaux Inc., esta empresa y Hugo Barragán y Cía. Ltda. celebraron un prototípico contrato de agencia mercantil, y aparejadamente, que para la de los repuestos, convinieron uno de distribución, el *ad quem* evaluó si ese inicial acuerdo fue incumplido por la citada agenciada, y por ende, si la nombrada agente le puso fin al mismo con justa causa.

Sobre el particular concluyó que en efecto ello fue así, pues la primera vendió directamente en Colombia, sin pagar a la primigenia actora la comisión a que tenía derecho, siete equipos en total, dos a Colremaq S.A, y uno a Fredy Molina, Aicardo Molina, Ingenio Riopaila S.A., Ingenio Central Castilla S.A. e Ingenio Manuelita S.A., respectivamente.

1.1.2. Establecido lo anterior, procedió a liquidar el valor de las comisiones derivadas de esas negociaciones, que

consideró adeudadas por John Deere Thibodaux Inc. a Hugo Barragán y Cía. Ltda., lo que hizo en los siguientes términos:

En este orden de ideas esta Sala procede a efectuar la liquidación para efectos del reconocimiento de las comisiones por las ventas directas realizadas por John Deere [Thibodaux Inc.] en vigencia del contrato, teniendo en cuenta los valores establecidos por el perito Federman Valencia, en su dictamen (Fl. 127 C. 4 Pruebas Actora), ya que este punto no fue objeto de controversia, y en relación con la venta de las dos máquinas a COLREMAQ se tendrá[n] los valores establecidos en el reporte de ventas aportado por John Deere [Thibodaux Inc.] (Fl. 167 C. 5), así:

Importador	Valor de la venta	Comisión en dólares	Porcentaje	En pesos
1. COLREMAQ S.A.	USD 220.684.00	USD 46.343.64	(21%)	\$132.818.092
2. COLREMAQ S.A.	USD 220.684.00	USD 46.343.64	(21%)	\$132.818.092
3. FREDY MOLINA	USD 231.598.00	USD 64.847.44	(24%)	\$164.613.281.02
4. AICARDO MOLINA	USD 231.598.00	USD 64847.44	(24%)	\$164.613.281.02
5. INGENIO RIOPAILA	USD 170.968.17	USD 41.032.36	(24%)	\$116.485.948.43
6. I. CENTRAL CASTILLA	USD 170.968.17	USD 41.032.36	(24%)	\$111.965.002.91
7. I. MANUELITA S.A.	USD 159.520.00	USD 38.284.80	(24%)	\$104.945.145.22

Total por comisiones dejadas de pagar a Hugo Barragán [y Cía. Ltda.]: USD 341.731,68.

1.2. Ya en punto de la cesantía comercial, el *ad quem* señaló:

(...): Esta condena fue tasada por el fallador de primer grado a partir de la cuantificación de presuntas comisiones relativas al total de las ventas de JOHN DEERE [Thibodaux Inc.] en Colombia, desconociendo que parte de esas ventas eran realizadas directamente a HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] para la distribución de productos en el territorio nacional. Esto distorsionó, por supuesto, el monto de la comisión que tuvo por cierta el juez a quo, que difiere de manera sustancial respecto de las comisiones efectivamente pagadas que consignó en su declaración juramentada (affidavit) la señora Lori Trotti, en respuesta a una probanza oficiosa decretada en el marco de la primera instancia.

Es por ello que, con miras a escindir las operaciones de agencia de las de distribución, no tendrá en cuenta esta Corporación el monto de las ventas efectivas (para a partir de allí, calcular artificialmente las comisiones), sino el de esas comisiones efectivamente pagadas por JOHN DEERE [Thibodaux Inc.] a HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.], las que ascienden, para el período de tres años inmediatamente anterior a la terminación del contrato, a USD 328.266,66, según se sigue de la relación de pagos que obra a folios 1759 a 1767 del cuaderno principal No. 6.

Cantidad a la cual se le debe sumar el valor de las comisiones que John Deere [Thibodaux Inc.] dejó de cancelar a Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] por las ventas directas que realizó en el territorio colombiano, en vigencia del contrato de agencia comercial, el que corresponde a la suma de USD 341.731,68, que sumados a la anterior cifra (USD 328.266,66), arroja un resultado de USD 669.998.34.

Luego de reproducir el mandato del inciso 1º del artículo 1324 del Código de Comercio y de dejar en claro que el agente tiene derecho a la cesantía comercial independientemente de la causa de terminación del contrato, planteamiento que sustentó con la reproducción parcial de un fallo de esta Corte, el sentenciador de segunda instancia añadió:

En tal sentido, insiste el Tribunal, a la terminación del contrato de agencia que ató a ambos litigantes por espacio de 26 años, 2 meses y 2 días, el demandante tendría derecho al pago de una suma equivalente a una doceava parte de USD \$223.332.78 (el promedio de la comisión, regalía o utilidad recibida en los tres últimos años de vigencia del aludido negocio jurídico por HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.]), es decir, USD \$18.611,065 multiplicada por el lapso anual antes señalado (26 años), para una cesantía de USD \$483.887.69.

A continuación, el sentenciador de segundo nivel, con fundamento en el artículo 16 de la Ley 446 de 1998, indexó la anterior suma de dinero “durante el lapso transcurrido entre la

fecha en que se hizo exigible la prestación de marras (terminación del contrato) hasta la fecha actual”, para lo cual aplicó la variación del índice de precios al consumidor certificada por el DANE, obteniendo la suma total y definitiva de US \$846.803.45.

2. La acusación objeto de estas consideraciones trató sobre el quebranto directo de los artículos 1324 y 1327 del Código de Comercio, habida cuenta que para liquidar la cesantía comercial a que en este caso tiene derecho la primigenia demandante, el *ad quem* solamente tuvo en cuenta las comisiones efectivamente pagadas y no todas a las que aquélla ella tenía y tiene derecho, independientemente de si fueron o no atendidas, actitud con la que, en opinión de la recurrente, esa autoridad restringió el sentido y verdadero alcance del primero de esos preceptos, amén que entronizó un entendimiento propicio para que los agenciados adopten como práctica no sufragar las comisiones, o lo hagan por menor valor al que legalmente corresponda, buscando con ello obstaculizar el reconocimiento de la prestación de que se trata o reducir de forma importante su monto.

3. Apreciado en todo su contexto el fallo confutado, propio es advertir, desde ya, que él no presenta la deformación jurídica que le atribuyó la censura, pues si bien es verdad el Tribunal, *ex profeso*, no tuvo en cuenta la totalidad de las ventas que Hugo Barragán y Cía. Ltda. realizó en Colombia en el período de los tres años anteriores a la terminación del contrato para el cálculo de la cesantía comercial, ello obedeció a que en ese valor, que fue la base de la que partió el *a quo* para la cuantificación de la misma, se incluían las

negociaciones derivadas de la comercialización de repuestos, que no fueron parte del contrato de agencia, sino del coligado de distribución que esa autoridad igualmente halló celebrado entre las partes, por lo que estimó que, tomar como fundamento para establecer el quantum de la prestación en comento aquel rubro -total de ventas, se itera-, implicaba inflar impropriamente la cuantía de la misma.

Es que, como se vio, con anterioridad a cuando el sentenciador de segunda instancia se ocupó del tasar la cesantía comercial en favor de la primigenia actora, ya había definido que para el mercadeo de los repuestos de la maquinaria producida por John Deere Thibodaux Inc. por parte de Hugo Barragán y Cía. Ltda. ellas, paralelamente a la agencia comercial, implementaron un contrato de distribución, razón por la que se vio obligado a excluir del cálculo de la prestación en referencia, el resultado económico de ese otro negocio jurídico, es decir, la venta de repuestos efectuada por la segunda a los clientes de la primera, en el territorio nacional.

Por consiguiente, cuando el *ad quem* expresó que “no [se] tendrá en cuenta (...) el monto de las ventas efectivas (para a partir de allí, calcular artificialmente las comisiones), sino el de esas comisiones efectivamente pagadas por JOHN DEERE [Thibodaux Inc.] a HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.]”, no realizó ninguna interpretación restrictiva del artículo 1324 del Código de Comercio, sino que simplemente dio alcance al error del sentenciador de primera instancia, el cual tasó el aludido rubro “a partir de la cuantificación de presuntas comisiones relativas al total de las ventas de JOHN DEERE [Thibodaux Inc.] en Colombia, desconociendo que parte de esas ventas eran realizadas

directamente a HUGO BARRAGÁN [y Cía. Ltda.] para la distribución de productos en el territorio nacional”, con lo que “distorsionó” sensiblemente el valor de la misma.

4. Para abundar en razones, pertinente es acotar que, como igualmente ya se consignó, luego de explicitar esas consideraciones, el Tribunal concretó la cesantía comercial y, para determinar su monto, sumó a las comisiones “*efectivamente pagadas*” aquellas que ni siquiera habían sido liquidadas y, por lo mismo, que no habían sido satisfechas por la agenciada, correspondientes a las derivadas de las ventas directas que John Deere Thibodaux Inc. realizó en el país durante la vigencia del contrato, cuyo valor ya había establecido, inclusión que desmiente que el entendimiento que este juzgador dio a las normas disciplinantes de la cesantía comercial, fue el que la recurrente indebidamente infirió y, consecuentemente, reprochó.

5. Por lo expuesto, el cargo, no se abre camino.

DEMANDA DE CASACIÓN
HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA.
CARGO QUINTO

Con respaldo en la causal segunda de casación, se denunció la sentencia materia de la censura extraordinaria por ser indirectamente violatoria de los artículos 1318, 1322, 1324 y 1327 del Código de Comercio, debido al error de derecho cometido “*al calcular el valor de la [c]esantía [c]omercial*”, que comportó la infracción del artículo 176 del Código General del Proceso.

La promotora de la acusación, en su respaldo, expresó:

1. Para el referido cálculo, el *ad quem* se apoyó, fundamentalmente, en la declaración juramentada rendida por la señora Lori Trotti el 24 de marzo de 2016, relativa a las comisiones pagadas por John Deere Thibodaux Inc. a Hugo Barragán y Cía. Ltda. durante los tres años anteriores a la terminación del contrato de agencia comercial, estimadas allí en la suma de US \$328.266.66, y en el dictamen rendido por el perito Federman Valencia Diez, en el que se liquidó el valor de las comisiones derivadas de las ventas directas realizadas en vigencia del contrato de agencia por dicha empresa, monto que dicho sentenciador apreció para fijar la cuantía de la cesantía comercial, según se desprende de los pasajes del fallo de segunda instancia reproducidos por la recurrente.

2. Ese comportamiento decisorio significó la falta de valoración conjunta de esos medios probatorios, entre sí, y de ellos en asocio con las declaraciones juramentadas que la misma señora Lori Trotti efectuó los días 19 de septiembre de 2013 y 8 de agosto de 2016, que de haber realizado el Tribunal lo habría llevado a calcular de manera diferente la prestación en comento.

3. En efecto, la ponderación panorámica de los medios de convicción hubiese permitido a dicho sentenciador establecer que la señora Lori Trotti, en la declaración inicial que rindió (19 de septiembre de 2013), se refirió al pago tardío de una comisión por “USD 130.249,28” que no relacionó en la segunda versión mencionada (24 de marzo de 2016), diferencia que ella explicó y aclaró en la última (8 de agosto

de 2016), que la recurrente reprodujo en lo que estimó pertinente.

4. Ya en lo que hace a las comisiones estimadas en la aclaración y complementación de la experticia presentada por el perito Valencia Diez, que ascienden a US \$250.044.40, la precitada Corporación no apreció que su estimación se hizo *“tomando como base los precios FOB (Franco a Bordo)”* que incluían, *“además del precio en sí del producto, (...) costos adicionales como el del embalaje, el de transporte y el de abordaje en el puerto de origen”*, razón por la cual, entre otros factores, el dictamen fue objetado por error grave, habiendo prosperado dicho cuestionamiento, de lo que se sigue que es *“evidente que los valores tomados por el Honorable Tribunal por concepto de comisiones pendientes por pagar, se calcularon con base en precios superiores a los que correspondía, situación que de hecho ya había sido [materia] de reproche por el propio Tribunal en otro punto”*.

5. Finalmente, la recurrente observó que en la sumatoria de las comisiones pagadas a Hugo Barragán y Cía. Ltda. que efectuó el Tribunal en su fallo, incurrió en un error aritmético, pues esa operación totalizaba US \$342.731.68 y no US \$341.731.68, como lo señaló esa autoridad.

6. Terminó explicando la forma cómo los advertidos errores ocasionaron la infracción de las normas sustanciales mencionadas al inicio del cargo y la incidencia de los mismos, como quiera que fue, a consecuencia de ellos, que se tasó la cesantía comercial en US \$483.887.69.

DEMANDA DE CASACIÓN
HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA.
CARGO SEXTO

Soportada también en la segunda causal de casación, la impugnante reprochó que la providencia objeto de inconformidad vulneró indirectamente los artículos 1324 y 1327 del Código de Comercio, en atención a trascendentes y manifiestos errores de hecho en la apreciación de las pruebas, que llevaron al Tribunal a concluir que *“durante los últimos 3 años de la relación comercial, Cameco pagó efectivamente a Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] la suma de USD 328.266,66 por concepto de comisiones, cuando lo cierto es que dicho valor correspondió realmente a la suma de USD 458.515,20”*.

Los fundamentos de la queja, admiten el siguiente resumen:

1. Tras reiterar que para el cálculo de la cesantía comercial el *ad quem* se respaldó en las pruebas especificadas en el cargo anterior, la acusadora, en pro del ataque de que ahora se trata, esgrimió similares argumentos a los que expuso en la primera parte de esa censura, esto es, los relacionados con las declaraciones juramentadas rendidas por la señora Lori Trotti, pero aquí ya no adujo la falta de valoración conjunta de ellas, sino el cercenamiento de la versión que la nombrada suministró el 19 de septiembre de 2013, toda vez que el precitado sentenciador no tuvo en cuenta el pago tardío de una comisión por valor de US \$130.249,28 que la exponente allí refirió.

2. Adicionalmente, la impugnante denunció la preterición de la declaración del 8 de agosto de 2016, en la que la exponente explicó las razones para que en sus dos declaraciones anteriores hubiere mencionado valores diferentes.

CONSIDERACIONES

1. Se extracta del compendio precedente, que el error de derecho denunciado en el cargo quinto, consistente en la falta de apreciación conjunta de las pruebas indicadas en el desarrollo de la censura, repercutió en dos frentes diversos:

1.1. De un lado, en que el Tribunal, para la concreción de la cesantía comercial que reconoció en favor de la primigenia demandante, únicamente tuvo en cuenta las comisiones señaladas por la testigo Lori Trotti en la declaración juramentada rendida en el exterior el 24 de marzo de 2016 (fls. 1759 a 1774., cd. 10), que totalizaron la suma de US \$328.266.66, y dejó de lado la adicional por valor de US \$130.249.28, que la misma deponente había relacionado en una declaración similar rendida con anterioridad, el 19 de septiembre de 2013 (fls. 160 a 167, cd. 5, Pruebas de la Parte Actora), ignorando a la vez las explicaciones que sobre esa diferencia ofreció la misma deponente en otra declaración que data del 8 de agosto de 2016, militante en los folios 1921 a 1929 también del cuaderno No. 10.

1.2. Y, de otro, en que al tomar el valor fijado por el perito Valencia Diez a las comisiones causadas por las ventas directas que realizó John Deere Thibodaux Inc. durante la

vigencia del contrato de agencia comercial, el *ad quem* no se percató que el mismo se determinó con base en los “precios FOB (Franco a Bordo)”, es decir, en “valores que además del precio en sí del producto, inclu[ían] costos adicionales como el de embalaje, el de transporte y el de abordaje en el puerto de origen”, desatinó que, en parte, motivó la prosperidad de la objeción que se formuló contra dicha experticia, y que significó un indebido incremento de las mismas, que se trasladó al cálculo de la cesantía comercial, toda vez que dicha autoridad tuvo en cuenta tales comisiones en la determinación de esta última.

2. A su turno, en el cargo sexto se adujo el mismo desacierto sobre el que versó la primera parte del cargo anteriormente comentado, pero como consecuencia de la indebida apreciación y la preterición de las primera y última declaraciones rendidas por la señora Lori Trotti, respectivamente.

3. La proximidad de los reproches contenidos, por una parte, en el primer segmento del cargo quinto y, por otra, en el cargo sexto, justifican la acumulación de estas acusaciones, a lo que se añade que unas mismas razones conducirán a colegir el fracaso de ambas, como pasa a elucidarse:

3.1. Por disposición del artículo 164 de Código General del Proceso, “[t]oda decisión judicial debe fundarse en las pruebas regular y oportunamente allegadas al proceso”, precepto del que se deriva que los únicos elementos de juicio en los que pueden sustentarse las sentencias, son aquellos obtenidos con plena satisfacción de las normas disciplinantes de su aportación, solicitud, decreto, práctica y valor demostrativo.

Por consiguiente, la ponderación individual e integral a que se refiere el artículo 176 del mismo estatuto, al prever que “[l]as pruebas deberán ser apreciadas en conjunto, de acuerdo a las reglas de la sana crítica”, y que “[e]l juez expondrá siempre razonadamente el mérito que le asigne a cada prueba”, debe armonizar con aquel mandato, de modo que, en definitiva, las pruebas regulares y oportunas, sean las que orienten el juicio del fallador y a las que no cumplan esas condiciones, se les niegue tal efecto.

3.2. Mediante auto del 12 de febrero de 2016, el Juzgado Dieciséis Civil del Circuito de Cali, por una parte, avocó el conocimiento del presente asunto litigioso y, por otro, decretó de oficio, entre otras pruebas, que *“las demandadas John Deere Thibodaux Inc. y Deere & Co., (...), procedan a informar a este Despacho lo siguiente: a) El monto total de las sumas de dinero pagadas, por cualquier concepto, a la sociedad aquí demandante, esto durante el período de tres años que antecedió a la fecha de fenecimiento de la relación comercial a la que alude Hugo Barragán y Cía. Ltda. en su demanda. (...). Esta información deberá presentarse de manera que pueda individualizarse la fuente y el concepto de todos los pagos que hubieren tenido lugar en el contexto comercial y temporal antes mencionado”* (fls. 1719 a 1721, cd. 10).

En cumplimiento de esa determinación, las accionadas, por intermedio de su apoderado judicial, allegaron, entre otros documentos, la declaración juramentada rendida en el exterior por la señora Lori Trotti el 24 de marzo de 2016, en su condición de *“Supervisora de Contabilidad”* de John Deere Thibodaux Inc., acompañada de una relación de la cuenta de Hugo Barragán y Cía. Ltda. correspondiente al período comprendido entre el 5 de marzo de 2001 e igual día de 2004,

así como de la explicación de la misma, en la que figura que los pagos por comisiones se efectuaron los días 25 de julio, 23 de septiembre, 30 de noviembre y 23 de diciembre de 2001; 24 de marzo, 23 de junio, 28 de julio, 25 de agosto y 24 de noviembre de 2002; y 1º de febrero, 23 del mismo mes, 28 de septiembre y 30 de noviembre de 2003, por una suma total de US \$328.266.66, documentos todos traducidos debidamente del idioma inglés al castellano (fls. 1759 a 1774, cd. 10).

De esa declaración, así como de los restantes documentos allegados por las demandadas, el *a quo* corrió traslado a la parte actora mediante auto del 13 de abril de 2016 (fl. 1849, cd. 10), oportunidad en la que ésta manifestó reparos respecto de la información suministrada, particularmente, porque no correspondía a la que con anterioridad había suministrado la misma persona (fls. 1850 a 1853, cd. 10).

3.3. Sin mediar ninguna otra determinación del juzgado, las demandadas allegaron una nueva declaración juramentada de la señora Lori Trotti, que data del 8 de agosto de 2016, mediante la cual explicó, en resumen, que la información dada por ella los días 19 de septiembre de 2013 y 24 de marzo de 2016, corresponde a períodos diferentes, razón por la cual no incluye los mismos datos, amén de otras precisiones (fls. 1919 a 1929, cd. 10).

En relación con esta declaración no figura que se hubiere corrido traslado alguno, toda vez que a continuación de su recepción se profirió el auto del 26 de agosto de 2016, mediante el cual se declaró precluido el término probatorio y

se convocó a las partes para la audiencia prevista en el artículo 373 del Código General del Proceso (fl. 1930, cd. 10).

3.4. En la audiencia en la que el representante legal de John Deere Thibodaux Inc., señor Luis Enrique Rodríguez, absolvió el interrogatorio de parte decretado a instancia de la parte actora, verificada el 8 de noviembre de 2013, éste, frente a la pregunta: *“En respuesta anterior [U]sted señaló que en el caso de IMECOL después de la venta que realizó la señora MAR[Í]A FERNANDA CONDE se habría definido un margen o ganancia y supuestamente, dicho margen o ganancia se le habría consignado a HUGO BARRAGÁN Y CÍA. [Ltda.]. Sírvase indicarle al despacho a qué porcentaje sobre el valor de la venta ascendió el margen o ganancia que [U]stedes, según su dicho[,] habrían definido y consignado al distribuidor”,* luego de responder que *“[l]os márgenes de ganancia los variaba el distribuidor dependiendo de la negociación”,* aportó, según constancia dejada por el despacho, un documento en 8 folios y añadió que *“[l]o que quiero demostrar es los diferentes márgenes que tenía y de acuerdo a este documento había márgenes del 4.2% hasta el 35%”* (fls. 146 a 159, cd. 5, Pruebas Parte Actora).

A continuación del acta contentiva de la prueba, figura un documento titulado *“Affidavit Of Lori T. Trotti”,* fechado el *“19th day of September, 2013”,* acompañado de otro rotulado como *“Statement of Explanation For Account of Hugo Barrag[á]n & C[í]a[.] Ltda[.]”* y de un cuadro denominado *“Annex 1 – Hugo Barrag[á]n & C[í]a[.] Ltda[.]”,* todos en copia informal y en idioma inglés.

3.5. Significa lo expuesto, que el único de los elementos de juicio atrás relacionados que puede calificarse como

regular y oportunamente allegado al proceso, es el primero, pues su aportación obedeció al decreto oficioso de pruebas adoptado por el *a quo*, satisfizo las formalidades de obrar en original y haberse traducido al castellano en legal forma y cumplió el requisito de contradicción.

Por el contrario, los otros dos no.

La declaración del 19 de septiembre de 2013, si bien es cierto fue aportada dentro del interrogatorio del parte absuelto por el representante legal de John Deere Thibodaux Inc., lo que autorizaba el inciso 5º del artículo 208 del Código de Procedimiento Civil, norma rectora de la prueba por ser la que estaba vigente al momento de su práctica, se allegó en fotocopia informal y no cuenta con la respectiva traducción.

Por su parte, la versión fechada el 8 de agosto de 2016 no está respaldada por solicitud, ni decreto del juez, amén que no gozó de oportunidad alguna para ser debatida.

3.6. Siendo ello así, como en efecto lo es, la falta de ponderación, individual y de conjunto, de esas manifestaciones y documentos, mal pudo configurar el error de hecho denunciado en el cargo sexto, o el de derecho advertido en la primera parte del cargo quinto, pues la ocurrencia de uno y otro yerro exige, como presupuesto indispensable, que las pruebas sobre las que versen, sean jurídicamente apreciables.

Precisamente, refiriéndose al yerro fáctico, la Sala insistentemente ha predicado que su acaecimiento “*exige, como*

mínimo, según lo tiene igualmente decantado esta Corporación, que la prueba exista en el proceso y que pueda apreciarse válidamente” (CSJ, SC 3368 del 23 de agosto de 2019, Rad. n.º 2009-00167-01).

3.7. Por lo dicho, las referidas acusaciones, no están llamadas a acogerse.

4. Fijada la atención en el segundo reproche del cargo quinto, se establece:

4.1. A voces del artículo 333 del Código General del Proceso, uno de los fines del recurso de casación es *“reparar los agravios irrogados a las partes con ocasión de la providencia recurrida”*, propósito que guía el interés que debe existir en quien lo propone.

Por tal virtud, es doctrina jurisprudencial de esta Sala que, en tratándose de esa forma de impugnación, quien acude a ella *“actúe legitimado”* y, además, que *“tenga la facultad de plantear cada uno de los cargos que aduzca con el propósito de combatir la sentencia blanco de su ataque, posibilidad que deriva de que las específicas decisiones cuestionadas a través de ellos, le irroguen en verdad un perjuicio suficiente que habilite su cuestionamiento impugnativo”* (CSJ, SC 19884 del 28 de noviembre de 2017, Rad. n.º 2009-00422-01; se subraya).

Tal exigencia, como de antaño lo tiene clarificado la Sala, traduce que *“frente a la resolución cuya infirmación se propone obtener, considerada esta última desde el punto de vista de sus efectos prácticos determinados por las providencias en ella adoptadas por el órgano jurisdiccional en orden a juzgar sobre el*

fundamento del litigio, ha de encontrarse [el] recurrente en una relación tal que le permita conceptuarse perjudicado y así justificar su actuación encaminada a pedir la tutela que el recurso de casación dispensa” (CSJ, SC del 7 de septiembre de 1993, Rad. n.º 3475, G.J., T. CCXXV, pág. 433; se subraya).

4.2. En el indicado cuestionamiento, su proponente censuró la liquidación de las comisiones de las ventas directas que realizó John Deere Thibodaux Inc. durante la vigencia del contrato de agencia, que el Tribunal definió, a su decir, acogiendo el dictamen pericial rendido por el señor Federman Valencia Diez, toda vez que fueron excesivas, en la medida que éste, para su cálculo, tomó los valores FOB de las máquinas enajenadas, que incluían componentes diferentes a su valor, como embalaje, transporte y abordaje; y que ese mayor valor el *ad quem* lo trasladó al de la cesantía comercial, pues para su determinación tuvo en cuenta esa primera cuantificación.

4.3. Tal comprensión de la censura, deja en evidencia la falta de interés de Hugo Barragán y Cía. Ltda. para plantearla, pues la concreción, por una parte, de las comisiones derivadas de las señaladas enajenaciones directas de equipos por parte de la premencionada demandada y, por otra, de la cesantía comercial, fueron en su favor, de modo que si se incurrió en error por exceso de su monto, tal desafuero del sentenciador de segunda instancia no irrogó un perjuicio a los derechos de la precitada recurrente sino de su contraria, a la que, precisamente, se impuso el pago de esos rubros, de donde la única interviniente asistida de legitimación para elevar tal censura era John Deere Thibodaux Inc., accionada que como se vio al desatarse el cargo único que propuso en casación, no

denunció dicho exceso, propiamente dicho, sino que enrostró al Tribunal un yerro de características diferentes.

4.4. Así las cosas, se colige, en cuanto hace a la analizada acusación, que su proponente no está asistida de interés para proponerlo.

5. En suma, ninguno de los dos cargos en precedencia explorados merece reconocimiento, debiéndose agregar que los errores aritméticos no son susceptibles de corregirse en casación, toda vez que para su enderezamiento la ley procesal prevé un mecanismo diferente (art. 286, Código General del Proceso).

DEMANDA DE CASACIÓN
HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA.
CARGO SÉPTIMO

Con estribo en el primero de los motivos que sirve al recurso extraordinario de casación, se atribuyó a la sentencia de segunda instancia ser directamente violatoria de los incisos 2º y 3º del artículo 1324 del Código de Comercio, por interpretación errónea.

La recurrente, luego de transcribir la precitada norma, expuso los planteamientos que enseguida se compendian:

1. El Tribunal erró al sostener, en relación con dicho precepto, que la indemnización equitativa en él contemplada, no puede ser cuantificada en equidad, esto es, que dicho criterio “no es (...) válido para la estimación” de ese factor, pese a

que *“la propia norma establece que se pagará en favor del agente ‘una indemnización equitativa’”*.

Al respecto, la impugnante aseveró que cuando el sentido de la ley es claro, no se desatenderá su tenor literal, so pretexto de consultar su espíritu; que desconocer el indicado elemento auxiliar como determinador idóneo del indicado rubro, implicó traicionar el genuino sentido de la disposición legal que se comenta; que equidad, según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, significa *“(...) [j]usticia natural, por oposición a la letra de la ley positiva’ (...)”*; que por consiguiente, la indemnización equitativa en mención, *“es aquella que se reconoce con base en una justicia natural, y no con base en disposiciones positivas y objetivamente preestablecidas”*; y que, en consecuencia, *“[s]e trata, pues, de la fijación de una retribución que, no estando expresamente tarifada por la ley, atiende al principio moral según el cual debe darse a cada uno lo que corresponde”*.

En apoyo de esos planteamientos, la recurrente reprodujo en parte la sentencia C-990 de 2006 de la Corte Constitucional y añadió que el Tribunal descontextualizó la cita jurisprudencial que invocó, pues en ese fallo, los factores que esta Corporación consideró no susceptibles de fijarse con base en la equidad, fueron el daño emergente y el lucro cesante, completamente diferentes a la indemnización equitativa.

2. También se equivocó el *ad quem* cuando, para tener en cuenta la extensión del contrato, a efecto de la tasación de la indemnización equitativa, exigió la demostración de los

costos en que incurrió el agente, o el incremento progresivo de las ventas y el mercado, en tanto que el inciso 3º del artículo 1324 del Código de Comercio establece que “(...) [p]ara la fijación del valor de la indemnización se tendrá en cuenta la **extensión**, importancia y volumen de los negocios que el agente adelantó en desarrollo del contrato’ (énfasis añadido)”, sin sujetar estos factores a “ningún tipo de condicionamiento o exigencia mayor”, siendo más reprochable su actitud, por cuanto las restricciones que impuso, las hizo actuar en contra de la parte que “la ley busca proteger o favorecer (el agente), obstaculizando o dificultando la materialidad o efectividad de sus derechos”.

Sobre el particular, la recurrente acotó que, conforme lo enseña el artículo 1324 del estatuto mercantil, con la indemnización equitativa lo que se busca es retribuir los “esfuerzos para acreditar la marca, la línea de productos o los servicios”, razón por la cual a “mayor esfuerzo en el tiempo, mayor debe ser la [i]ndemnización [e]quitativa, pues se saldría de todo concepto de justicia tratar como iguales, por ejemplo, 1 año de esfuerzo y 30 años de esfuerzo”.

Destacó que fue doble el error del *ad quem*, toda vez que no solo impuso restricciones donde el legislador nada previó, sino que los condicionamientos que exigió no guardan relación, ni son coherentes con la materia regulada, pues nada tiene que ver la duración del contrato o el esfuerzo desplegado por el agente, con “el costo en que esa actividad disminuyó [su] patrimonio”.

3. A fuerza de insistir en que la indemnización equitativa propende por retribuir los esfuerzos del agente para acreditar la marca, productos o servicios objeto del contrato,

la impugnante reprochó al Tribunal que para su cálculo, hubiese dado la mayor importancia a la facultad del empresario de poder dar por terminado el vínculo negocial, ya que en el caso *sub lite* condicionó la cuantía de la misma “no al tiempo de labor efectivamente ejecutada, sino al que faltaba para que se cumpliera la vigencia de la prórroga en curso, término dentro del cual, debe decirse, el agente ni siquiera desplegó labor alguna, precisamente por la terminación anticipada”.

Clarificó la censora que “no se puede negar que, ante un contrato terminado anticipadamente, el término que restare para su culminación, se presenta como un elemento objetivo que puede tomarse como referencia a efectos de estimar daños y perjuicios. No es, entonces, la decisión de tomar tal elemento (tiempo restante) como factor incidente lo que se ataca; no, lo que particularmente se reprocha es que, en términos temporales, el Honorable Tribunal haya limitado la [i]ndemnización [e]quitativa únicamente a este elemento”.

Así las cosas, la casacionista coligió que “[t]al entendimiento del artículo 1324 del Código de Comercio es claramente errado, pues no solo desconoció lo que verdaderamente retribuye la ley (el tiempo efectivo de ejecución del contrato), sino que agregó un elemento que, si bien puede llegar a ser válido, en los términos restringidos que lo hizo el Tribunal, resulta abiertamente violatorio de la norma en comento”.

En refuerzo de su idea, cuestionó lo que ocurriría si la terminación injustificada del contrato se da una semana antes del vencimiento de la última prórroga, cuando la relación perduró por diez o más años.

4. En definitiva, para la recurrente los desatinos interpretativos señalados, condujeron al sentenciador de segunda instancia a tasar indebidamente la indemnización de que trata, en el caso *sub judice*.

DEMANDA DE CASACIÓN
HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA.
CARGO OCTAVO

Con soporte también en la causal segunda de casación, se asignó a la sentencia combatida ser indirectamente violatoria de los artículos 1324 y 1327 del Código de Comercio, en razón de los errores de hecho cometidos al apreciar las pruebas del proceso.

El ataque se cifró en los argumentos que enseguida se resumen:

1. De entrada, se reprocharon al *ad quem* tres yerros específicos: no tener por demostrado el crecimiento de las ventas y de la participación en el mercado colombiano de la marca Cameco, como consecuencia de la labor desplegada por Hugo Barragán y Cía. Ltda.; tener por acreditadas otras causas de ese crecimiento; y no tener por comprobados daños diferentes al lucro cesante, en concreto, los “*perjuicios derivados*”.

2. Sobre el primero de esos desatinos, la recurrente explicó:

2.1. Fincada en los testimonios de Stevens Willett, Edgardo Díaz, Francisco Villegas, Oscar Ospina, Manuel Bernardo Reyes, Nidia del Carmen Pinillos, César Hernán Zamorano, Adolfo León Vélez, Fernando Giraldo Muñoz, Edgar Augusto Solano Mejía, Álvaro José Correa Borrero, Alfonso Muñoz Córdoba, María Fernanda Conde; el interrogatorio de parte absuelto por el representante legal de Cameco; y la declaración jurada de Mark Renner, probanzas de las que reprodujo distintos apartes, aseveró, en síntesis, que con tales elementos de juicio se acreditó *“en forma contundente (i) la casi inexistente participación de Cameco en el mercado colombiano antes de que iniciara la [r]elación [c]omercial, (ii) la forma en que se incrementaron las ventas de Cameco y su participación en el mercado colombiano como resultado de las labores de promoción realizadas por Hugo Barragán [y Cía. Ltda.], y (iii) el significativo volumen de ventas y participación en el mercado que entregó Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] a Cameco a la terminación del contrato de agencia”*.

2.2. En refuerzo de lo anterior, adelante, entre otros argumentos, puso de presente que conforme las referidas pruebas, en los últimos tres años de la agencia comercial (marzo de 2001 a marzo de 2004), las ventas realizadas por Cameco en Colombia fueron de US \$4.741.843.52 y que en los cuatro años posteriores a la terminación de dicho vínculo (marzo de 2004 a marzo de 2008), ascendieron a US \$14.028.286.61, evidenciándose así el total y absoluto posicionamiento de la marca en el mercado nacional, fruto de la promoción que por espacio de 26 años realizó la gestora del litigio.

3. Respecto del segundo yerro, esto es, haber admitido otras causas de crecimiento de las ventas y de la participación de Cameco en el mercado local, señaló:

3.1. A decir de la recurrente, el Tribunal estimó que ello no se debió “*exclusivamente a la actividad del agente, sino también a la propia marca y a la calidad del producto*”, así como a la “*ausencia de similares productos que le [fueran] competitivos*”.

3.2. Con la primera de esas inferencias, dicha autoridad incurrió en dos errores fácticos, a saber, “*suponer*” la demostración de la misma, al punto que el sentenciador no citó las pruebas que la respaldaban; y “*omitir pruebas que demostraban precisamente lo contrario, esto es, que el crecimiento había sido resultado de la una inmensa labor de promoción por parte de Hugo Barragán [y Cía. Ltda.]*”, en pro de lo cual se remitió a sus precedentes argumentaciones y, añadió, que el *ad quem* pasó por alto que nadie diferente a la actora representó y agenció los negocios de la demandada en Colombia, como quedó demostrado con los testimonios de Stevens Willet, Edgardo Díaz, Fernando Giraldo Muñoz, Guillermo Alberto Orozco Hormaza, Edgar Augusto Solano Mejía, Cecil Gutiérrez Valencia, Álvaro José Correa Botero y Alfonso Muñoz Córdoba, cuya manifestaciones reprodujo en lo que consideró apropiado.

3.3. La segunda deducción arriba precisada, sobre la inexistencia en el país de productos que compitieran con los de Cameco, comportó la preterición de las siguientes pruebas, demostrativas de lo contrario: el oficio 1156 de 3 de julio de 2012 emitido por la DIAN y las declaraciones de los señores

Steven Willet, Edgardo Díaz, Francisco Villegas, Guillermo Alberto Orozco Hormaza, César Hernán Zamorano y Fernando Giraldo Muñoz, que igualmente reprodujo en lo pertinente.

4. Finalmente, sobre el último desatino imputado al sentenciador de segunda instancia, no haber tenido por comprobado, estándolo, perjuicios adicionales al lucro cesante, en concreto, los perjuicios derivados, la censura apuntó lo que esa Corporación estimó al respecto y que ella, con tal postura, omitió la ponderación del dictamen pericial rendido por Federman Valencia Diez, pues de haberla apreciado habría colegido la demostración de “*los perjuicios ocasionados por concepto de inventario de repuestos*”, aspecto que no fue materia de la objeción que contra la misma se propuso y que resultó próspera, siguiendo en esto el criterio del mismo Tribunal, cuando la valoró para determinar el porcentaje de las comisiones pendientes de pago.

5. Para terminar, la recurrente explicó por qué los errores contemplados en el cargo, trajeron como consecuencia la inaplicación de los artículos 1324 y 1327 del Código de Comercio, así como la trascendencia de esos desatinos.

CONSIDERACIONES

1. De distinto temperamento fueron los argumentos expresados por el Tribunal para modificar y, con ello, reducir de forma importante, el valor de la “*indemnización equitativa*” que el *a quo* fijó en su fallo:

1.1. En primer puesto, se identifican los jurídicos, dirigidos, en esencia, a definir la naturaleza y perfiles de dicha contraprestación los cuales, como se verá más adelante, orientaron los segundos, es decir los fácticos, cuya determinación se hará a continuación de éstos.

1.1.1. Con ayuda de la jurisprudencia, en *ad quem* advirtió que la señalada indemnización responde “*a la realización de un daño sin excluir perjuicios adicionales; y que (...) no puede fijarse con fundamento en las comisiones del nuevo agente*”, en pro de lo cual citó y transcribió, en lo que estimó pertinente, la sentencia de esta Corporación que data del 6 de julio de 2007.

1.1.2. Destacó seguidamente que, en consonancia con lo anterior y conforme lo expresado en el fallo del 22 de junio de 2011, “*el Juez no está facultado para otorgar esta indemnización basado puramente en la ‘equidad’, sino que debe basarse en los medios probatorios recaudados en el proceso*”.

1.1.3. Y añadió que ese “[c]ontenido resarcitorio del perjuicio (...) fue reiterado posteriormente, precisándose que se pueden pedir perjuicios adicionales dentro de la misma”, apreciación que sustentó con el fallo del 2 de junio de 2010, expedido igualmente por esta Sala.

1.2. En segundo lugar, figuran los planteamientos de orden factual, que compendiados, corresponden a los siguientes:

1.2.1. Como al calcularse la cesantía comercial, quedó plenamente establecido que los ingresos anuales devengados por la primigenia actora ascendían a US \$223.332.78, pertinente es entender que *“la terminación del contrato privó”* a ésta *“de percibir esa suma de dinero, durante al menos nueve meses, si tenemos en cuenta que efectivamente hubiere bastado que el demandado [la] requiriera (...) el 16 de octubre de 2004, para que el contrato no continuara, de conformidad con las reglas contractuales a las que adhirieron las partes, de donde se sigue que se encuentra plenamente probado para el proceso que la suma de USD 167.449,58, hubiera(...) ingresado a [sus] arcas (...) en ese tiempo, de no mediar la terminación unilateral a cargo del demandante por culpa del empresario, los cuales corresponden a lucro cesante (...)”*.

1.2.2. En el proceso no se acreditaron *“perjuicios adicionales como consecuencia de la terminación justificada del contrato que realizó el agente”*.

1.2.3. El fundamento más contundente invocado por el *a quo* para tasar la indemnización de que se trata en \$3.500.000.000.00, fue que las ventas realizadas por John Deere Thibodaux Inc. con posterioridad a la terminación del contrato de agencia, esto es, entre 2004 y 2007, ascendieron a US \$5.000.000.00, el cual no puede *“ser atendido, por cuanto, de conformidad [con el] inciso 3º del artículo 1324 del C. Co., solo se pueden tener en cuenta ‘los negocios que el agente adelantó en desarrollo del contrato’, por lo demás, tal valoración según la jurisprudencia citada al comienzo de este numeral, desconocería la infraestructura y los esfuerzos realizados bien por el empresario o el nuevo agente”*.

1.2.4. La *“duración del contrato de agencia, tampoco puede ser ante sí y por sí mismo criterio para otorgar la indemnización, pues se debió comprobar a través de cualquiera de los medios probatorios con los que cuenta el ordenamiento adjetivo, el costo con que esa actividad disminuyó el patrimonio del agente, la forma en que se incrementaron y proyectaron paulatinamente las ventas del empresario dentro de su territorio durante esos 26 años, en fin, cualquier elemento de juicio que permitiera(...) avizorar al [j]uez de instancia que había lugar a perjuicios adicionales al lucro cesante que se ha estimado dentro del presente proceso, los cuales no se aquilataron dentro de la actuación”*.

1.2.5. En *“muchos eventos el incremento del volumen[,] extensión o importancia del producto (sic) no se debe exclusivamente a la actividad del agente, sino también a la propia marca y a la calidad del producto, a la ausencia de similares productos que le sean competitivos, de donde se sigue que al menos para la Sala no se acreditó ningún daño adicional que merezca ser indemnizado a través de la indemnización en estudio”*.

1.2.6. No siendo el contrato de agencia mercantil *“perenne”* y habiendo acordado las partes, en el que celebraron, la posibilidad de su terminación *“con un preaviso que en este caso se especificó (...) en sesenta días, (...) no es posible reclamar perjuicios por un término superior al señalado también por el juez de instancia”*.

2. Los primeros razonamientos atrás enlistados fueron, en línea de principio, combatidos en el cargo séptimo; y los segundos, en el octavo. Ello y la ya observada interdependencia de unos y otros, justifica la acumulación de las acusaciones.

3. En lo que se refiere a la indemnización de que ahora se trata, el artículo 1324 del Código de Comercio, en los incisos 2º y 3º, establece:

Además de la prestación indicada en el inciso anterior, cuando el empresario revoque o dé por terminado unilateralmente el contrato, sin justa causa comprobada, deberá pagar al agente una indemnización equitativa, fijada por peritos, como retribución a sus esfuerzos para acreditar la marca, la línea de productos o los servicios objeto del contrato. La misma regla se aplicará cuando el agente termine el contrato por justa causa imputable al empresario.

Para la fijación del valor de la indemnización se tendrá en cuenta la extensión, importancia y volumen de los negocios que el agente adelantó en desarrollo del contrato (se subraya).

4. Con el propósito de sentar las bases conceptuales que orientarán la definición de los cargos que se resuelven, son pertinentes las siguientes apreciaciones:

4.1. En relación con dicho precepto debe señalarse, desde ya, que la expresión resaltada (“*fijada por peritos*”), fue declarada inexecutable por la Corte Constitucional en sentencia C-990 del 29 de noviembre de 2006.

4.2. Así mismo, destacarse el carácter indemnizatorio de la prestación allí contemplada, no solo porque así se desprende de su propia denominación, sino porque, como surge patente en la disposición, su causación está ligada a la terminación del contrato de agencia, de un lado, por el empresario “*sin justa causa comprobada*” o, de otro, por el agente debido a “*justa causa imputable*” a aquél.

No hay duda entonces que, con esa previsión, el legislador patrio, en el caso de la agencia comercial, impuso expresamente, a cargo del extremo que ocasione su terminación abrupta e injustificada, el deber de reparar los perjuicios que con ese comportamiento le haya ocasionado al otro contratante.

Sobre el particular, la Sala tiene precisado que *“dicha indemnización tiene por fin, resarcir a la demandante el perjuicio que sufrió como consecuencia de la injustificada finalización del contrato de agencia comercial que la vinculaba con la demandada”* (CSJ, SC del 6 de julio de 2007, Rad. n.º 7504; se subraya),

4.3. Adicionalmente a lo anterior, es patente que, a términos del mismo precepto, con la tantas veces mencionada indemnización, aparejadamente, se busca resarcir al intermediario *“sus esfuerzos para acreditar la marca, la línea de productos o los servicios objeto del contrato”* (inciso 2º), cuando es él quien finiquita el nexo negocial por causa imputable al agenciado, y que, por lo tanto, para la *“fijación”* de su *“valor”*, debe tenerse *“en cuenta la extensión, importancia y volumen de los negocios que el agente adelantó en desarrollo del contrato”* (inciso 3º).

Es que como en ocasión pretérita lo memoró la Corte, *“en los antecedentes de la indemnización por terminación unilateral del contrato de agencia, concretamente en la exposición de motivos de la redacción inicial del artículo 1324 del C. de Co., se dijo que aquélla ‘se provee para evitar la revocación intempestiva o abusiva de la agencia y a la retribución del enriquecimiento sin causa por parte del principal, como secuela del ‘good-will’ adquirido por el crédito de la marca de su empresa o de sus productos, gracias a las*

actividades del agente” (CSJ, SC del 22 de junio de 2011, Rad. n.º 2000-00155-01; se subraya).

La Corporación, en procura de resaltar la diferente naturaleza de las dos prestaciones contempladas en la norma que ocupa ahora su atención y que, por ello, no deben confundirse, puntualizó:

En efecto, la prestación remuneratoria prevista en el inciso primero del artículo 1324 del Código de Comercio, según se precisó, es pertinente en todo caso y por cualquier causa de terminación del contrato de agencia. En cambio, 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 (CSJ, SC del 2 de julio de 2010, Rad. n.º 2001-00847-01).

En tiempo más reciente y con mayor detenimiento (CSJ, SC del 22 de junio de 2011, Rad. n.º 2000-00155-01), la Sala, en cuanto hace a las dos prestaciones contempladas en la precitada norma mercantil y, fundamentalmente, a la segunda, observó:

Visto desprevenidamente ese pasaje de la sentencia, podría dar a entender que la prestación prevista en el artículo 1324 inciso 1º tiene naturaleza indemnizatoria, reclamable en los

*eventos de terminación del contrato 'por justa causa'; no obstante, lo cierto es que la cesantía comercial tiene por finalidad retribuir el esfuerzo del [a]gente por las ventas efectivamente realizadas o la gestión dirigida a la conclusión infructuosa de aquella (artículo 1323 del C. Co.) y no es una indemnización[;] por el contrario **la prestación consagrada en el inciso segundo ibídem, sí es una indemnización y tiene sustento en el restablecimiento del patrimonio quebrantado por obra de la ruptura intempestiva, unilateral y abusiva ya sea del empresario o del agente.***

En efecto, es de rememorar que el agente se obliga a disponer de los medios necesarios para acreditar el producto, pero en manera alguna se compromete a concluir negocios, por ende, a la finalización del contrato, con independencia de los motivos que la precedieron, se deberá al [a]gente el promedio de las ventas de que trata el numeral 1º del artículo 1324 o el precio de la ventaja económica que hubiere reportado su gestión al [e]mpresario, cuando dichas ventas quedaren truncadas por razones ajenas a la gestión del intermediario, incluso los eventos de que trata el artículo 1322 del C. de Co., pues nada justificaría un enriquecimiento sin causa del empresario.

*En su lugar, **a la terminación abrupta e injusta del contrato**, se deberá al promotor de los negocios **el daño emergente y el lucro cesante ocasionado por la ruptura**, sin tener por referente ninguna venta o inminente proyecto de venta en particular, y sí con sustento **en el mayor valor que reportó al [e]mpresario, la inversión concreta en las labores de promoción del producto efectuada por el intermediario vgr., mercadeo o búsqueda de canales de comercialización, estudios de costos, publicidad, posicionamiento**, así como aquéllas **con venero en la ruptura**, como podría ser la liquidación intempestiva de los trabajadores del agente, entre otros (negrillas fuera del texto).*

En ese mismo fallo, al desatarse el primer cago propuesto por quien fungió como agente en el contrato de agencia comercial sobre el que versó ese asunto litigioso, dirigido a reprocharle al Tribunal que hubiere negado la indemnización

equitativa por deficiencias probatorias, cuando su tasación podía y debía hacerse con base en la equidad, cuestionamiento que fue denegado, la Sala observó:

(...), en este caso, el censor se limitó a probar los gastos de su propia organización, y se despreocupó de acreditar la utilidad que al [e]mpresario pudo generar[le] el negocio encomendado, en especial la labor promocional, que aunque estéril en términos de ventas, sí se desplegó, y evidentemente, esta última no ha sido cuantificada, de manera que sin establecerse quedó el valor de la ventaja que reportaron para la [a]genciada, vgr., las gestiones de acercamiento del intermediario con entidades públicas y privadas, y si ello incrementó el conocimiento comercial en el medio sobre los productos de (...); tampoco se demostró el valor que tendría la reducción del esfuerzo del ingreso del producto a Colombia por obra de la promoción y posicionamiento de una marca, en fin, lo que por virtud de esa gestión debe compensar el [e]mpresario, para conservar el equilibrio de las prestaciones pactadas y las ejecutadas, de manera que con ella se evite un enriquecimiento sin causa (...).

(...)
Así las cosas, si dichos rubros deben concretarse y acreditarse, no le asiste razón al actor en el sentido de que es potestad discrecional del juzgador, determinar a su arbitrio el daño emergente y el lucro cesante, menos aún es cierto, que para estos no haya exigencia probatoria, por el contrario, tales conceptos sí son susceptibles de prueba y un medio idóneo para ello sería el dictamen pericial como se deduce de los antecedentes normativos del artículo 1324 del Código de Comercio, que en otra época defería el asunto a ‘la fijación por peritos’ (se subraya).

Tras reiterar que los factores que integran la actividad promocional y, por ende, la indemnización equitativa de que trata el inciso 2º del artículo 1324 del Código de Comercio, sí deben probarse, la Sala concluyó:

En suma, si el dictamen pericial es un medio idóneo, entre otros, para probar el daño emergente y el lucro cesante, así como su cuantía, lejos se encuentra el juez de hallarse facultado para dar contenido a dichos conceptos apenas con sujeción a la equidad y los principios que informan la reparación integral previstos en el artículo 16 de la Ley 446 de 1998, sin acudir a la prueba de la existencia de los perjuicios y su magnitud económica (se subraya).

De otra parte, en el fallo que ahora se comenta, la Corte trajo a colación un pronunciamiento anterior suyo, en el que se hizo referencia a “la actividad promocional que ejecuta el agente” y que constituye la base “para la estimación de los perjuicios derivados de la terminación unilateral e injusta del contrato” de agencia comercial, proveído en el que se dijo:

Es así como el artículo 1317 del Código de Comercio, al definir el referido contrato, resalta que en dicho convenio un comerciante -el agente- asume ‘en forma independiente y estable’ el encargo de promover o explotar negocios de un empresario -el agenciado-, en un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, despuntando, entre estas características, aquella que predica la estabilidad del negocio jurídico, cuya importancia -sustancial- se advierte con solo reparar en la labor que se le encomienda el agente, es decir, en la actividad que a favor del agenciado despliega, quien no se limita a perfeccionar o concluir determinados negocios -así sean numerosos-, hecho lo cual termina su tarea, sino que su labor es de promoción, lo que de suyo ordinariamente comprende varias etapas que van desde la información que ofrece a terceros determinados o al público en general, acerca de las características del producto que promueve, o de la marca o servicio que promociona, hasta la conquista del cliente; pero no solo eso, sino también la atención y mantenimiento o preservación de esa clientela y el incremento de la misma, lo que implica niveles de satisfacción de los consumidores y clientes anteriores, receptividad del producto, posicionamiento paulatino o creciente; en fin, tantas aristas propias de lo que hoy se conoce -en sentido lato- como ‘mercadeo’, que, en definitiva, permiten concluir que la agencia es un arquetípico contrato de duración, característica que se

contrapone a lo esporádico o transitorio, pero que -hay que advertirlo- no supone tampoco y de modo inexorable, un contrato a término indefinido o de duración indefectible y acentuadamente prolongada.

Dicho en otros términos, lo determinante en la agencia comercial no son los contratos que el agente logre perfeccionar, concluir o poner a disposición del agenciado, sino el hecho mismo de la promoción del negocio de éste, lo que supone una ingente actividad dirigida -en un comienzo- a la conquista de los mercados y de la potencial clientela, que debe -luego- ser canalizada por el agente para darle continuidad a la empresa desarrollada -a través de él- por el agenciado, de forma tal que, una vez consolidada, se preserve o aumente la clientela del empresario, según el caso. De allí la importancia que tienen en este tipo de negocios jurídicos las cláusulas que establecen un plazo de duración, pues ellas, amén de blindar el vínculo contractual frente a terminaciones intempestivas, le otorgan estabilidad a la relación, no sólo en beneficio del agente, sino también del agenciado (CSJ, SC del 28 de febrero de 2005, Rad. n.º 7504; se subraya).

4.4. Se sigue de todo lo en precedencia expuesto, en resumen, que la indemnización equitativa prevista en los incisos 2º y 3º del artículo 1324 del Código de Comercio puede descomponerse en dos elementos que, aunque íntimamente ligados, tiene fisonomía propia:

4.4.1. En primer lugar, los perjuicios derivados de la terminación abrupta e injustificada del contrato de agencia por alguna de las partes.

4.4.2. Y, en segundo término, el detrimento derivado para el agente, por razón de las actividades de promoción que realizó en beneficio del agenciado, cuando es por culpa de éste que finaliza anticipadamente la convención.

4.5. Ahora bien, si por disposición del artículo 1613 del Código Civil, toda *“indemnización de perjuicios comprende el daño emergente y el lucro cesante”*, propio es entender que cada uno de los componentes precisados en el punto anterior, a su turno, está integrado por estos dos factores -daño emergente y lucro cesante, se repite- derivados, para el primero, de la terminación antelada y arbitraria de la agencia y, para el segundo, de las labores promocionales que, en desarrollo del acuerdo de voluntades, el intermediario realizó en favor del empresario.

5. En este orden de ideas, pertinente es colegir que los fundamentos jurídicos esgrimidos por el Tribunal en su fallo, si bien es verdad acusan imprecisión y cortedad, defectos que en puridad la recurrente no denunció en el cargo séptimo, no lucen equivocados en los aspectos que ella recabó.

5.1. No es cierto que el *ad quem* hubiese aseverado que la equidad, como criterio auxiliar previsto en el artículo 16 de la Ley 446 de 1998 para la valoración de los daños cuya reparación se depreque ante la administración de justicia, no tenga ningún papel en la concreción de la indemnización equitativa contemplada en el inciso 2º del artículo 1324 del Código de Comercio.

Lo que esa autoridad sostuvo fue que *“el [j]uez no está facultado para otorgar esta indemnización basado puramente en la ‘equidad’, sino que debe basarse en los medios probatorios recaudados en el proceso”* (se subraya), es decir, que la cuantificación de la misma, no puede efectuarse única y exclusivamente con apoyo en la equidad y que, por lo tanto,

los ítems objetivos que la compongan, deben demostrarse a través de cualquiera de los medios de convicción que la ley consagra.

Ese fue el sentido, hay que decirlo con total claridad, del análisis que realizó la Corte en la sentencia del del 22 de julio de 2011, frente al cargo primero de la allí demandante, como ya se analizó. Que la Sala hubiese hablado de daño emergente y lucro cesante, como en efecto lo hizo, no significa que se hubiere referido a una indemnización distinta de la establecida en el inciso 2º del artículo 1324 del estatuto mercantil, como pareció entenderlo la recurrente. Ninguna duda existe, en cuanto a que esa contraprestación fue el tema tratado al desatarse la indicada acusación.

Por ende, debe ratificarse la conclusión allí expuesta, en el sentido de que cuando se trata de la indemnización equitativa prevista en el precepto antes citado, *“lejos se encuentra el juez de hallarse facultado para dar[le] contenido (...) apenas con sujeción a la equidad y los principios que informan la reparación integral previstos en el artículo 16 de la Ley 446 de 1998, sin acudir a la prueba de la existencia de los prejuicios y su magnitud económica”*.

5.2. Tampoco es exacto que el sentenciador de segunda instancia hubiese **“entendido que la extensión del contrato únicamente incide en la determinación de la [i]ndemnización [e]quitativa, si se demuestran los costos incurridos o el incremento progresivo de las ventas y el mercado”**.

Lo que esa autoridad estimó, apreciados los términos que utilizó y el contexto en el que se expresaron, es que el

tiempo de vigencia del contrato no es un factor suficiente *“para otorgar la indemnización”* y que el reconocimiento de la misma requería de la comprobación, durante la duración del vínculo comercial, por una parte, de los costos en que incurrió el agente para el desempeño de su actividad y, por otra, las ventas efectuadas o *“cualquier elemento de juicio que permitiera(...) avizorar al [j]uez de instancia que había lugar a perjuicios adicionales al lucro cesante que se ha estimado dentro del presente proceso”*.

Sin desconocer que esa consideración denota, como ya se señaló, cierta imprecisión, en esencia, no se muestra contraria al genuino entendimiento del artículo 1324 del Código de Comercio, pues como ya lo analizó la Sala con ayuda de la jurisprudencia, es verdad que el éxito de la reclamación de la indemnización en comento requiere la demostración, por cualquiera de los medios probatorios, del perjuicio específico cuyo resarcimiento se persigue y de la dimensión, en términos económicos, del mismo.

5.3. Tampoco resulta admisible la crítica de la impugnante, consistente en que el Tribunal privilegió el tiempo que siguió a la terminación del contrato y que faltaba para el vencimiento de la prórroga que estaba en curso (9 meses) frente al de toda la duración del contrato (26 años).

Cuestión bien distinta fue que ese juzgador, habida cuenta que solamente halló comprobado el lucro cesante, para concretar su valor, y sólo para esos fines, hubiese tomado el lapso que faltaba para la finalización de la prórroga que corría cuando el contrato terminó.

6. En el campo de los hechos se encuentra que, independientemente de las particulares razones esgrimidas en el fallo cuestionado, la inferencia a la que, en esencia, arribó el sentenciador, fue que el único perjuicio acreditado en el proceso correspondía al lucro cesante que tasó y condenó.

Ahora bien, esa deducción no se avizora equivocada, pues para andar sin rodeos, propio es admitir que en la actuación no se acreditó la inversión realizada por la agente en las labores de promoción que ciertamente adelantó, ni el valor del intangible que la agenciada adquirió como consecuencia de las actividades de mercadeo que por tantos años desarrolló la gestora de esta controversia.

Al respecto, basta señalar que, si bien es cierto, la primigenia actora solicitó en la demanda con la que dio inicio a la controversia, la práctica de un dictamen pericial para que se determinara, entre otros puntos, “[e]l valor de la indemnización equitativa a que se refiere el inciso segundo del artículo 1324 del Código de Comercio” y, específicamente, “[l]as inversiones que Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] efectuó para explotar o promover el negocio que no fueron amortizadas a la fecha de terminación del contrato y que no pued[e] utilizar en el futuro”, también lo es que, como se analizó al desatarse el cargo único que propuso en casación John Thibodaux Inc., la experticia rendida al respecto fue objetada en todos sus fundamentos y conclusiones por dicha accionada, cuestionamiento que salió avante en el fallo de primera instancia, sin que tal determinación sufriera variación en el de segunda, pese a la protesta que en torno de ella elevó en la apelación la precitada actora, razón por la cual no podía apreciarse como prueba.

Así las cosas, hay que refrendar, entonces, la conclusión del *ad quem*, de que en el proceso no se demostraron perjuicios adicionales y, mucho menos, su valor, distintos al lucro cesante reconocido por esa autoridad, toda vez que no se acreditó el gasto en que incurrió Hugo Barragán y Cía. Ltda. para realizar la actividad promocional que desplegó de la marca y productos de John Thibodaux Inc. y que, como consecuencia de la terminación abrupta e injustificada del contrato de agencia que las dos tenían celebrado, no pudo recuperar, ni la cuantía de la ventaja comercial que se derivó para la última de ese trabajo de mercadeo efectuado por la primera.

7. Se suma a lo anterior que, en frente de la orfandad probatoria advertida por el Tribunal, inferencia que, en precedencia, halló razonable la Corte, ningún alcance tienen los errores de hecho que la recurrente denunció en el cargo octavo.

7.1. Total certidumbre hay respecto a que, con las pruebas relacionadas en la indicada censura, se acreditó suficientemente que para cuando la primigenia demandante inició las labores de promoción, la marca y los productos Cameco tenían una participación mínima en el mercado colombiano; que fue fruto, precisamente, de esa actividad, que una y otros, poco a poco, ganaron terreno, hasta adquirir un posicionamiento importante en el mercado nacional; que en tal virtud, fue progresivo el incremento de las ventas que la citada agenciada, actualmente John Thibodaux Inc., logró en el país; y que ese asenso de los negocios continuó luego de la

terminación del contrato de agencia que existió entre dicha empresaria y Hugo Barragán y Cía. Ltda.

No obstante ello ser así, es ostensible que de esas comprobaciones, no surge la demostración del valor, por una parte, de la inversión realizada y no recuperada por la agente, en las labores promocionales que, vuelve y se repite, no queda duda que desarrolló y, por otra, del intangible comercial radicado en cabeza de la agenciada como consecuencia de ellas, derivado del buen nombre ganado por su marca y productos, o del posicionamiento de una y otro, o de la clientela conseguida, para mencionar solamente los más importantes factores que pueden componer dicho activo.

7.2. Se añade a lo expuesto, que la comentada deducción del Tribunal tampoco resulta incidida o menguada si se acepta que dicha Corporación erró al considerar que los buenos resultados comerciales registrados con anterioridad, no se debieron a la gestión de la nombrada intermediaria, sino a la marca misma objeto de promoción, o a la buena calidad de los productos de la agenciada o, por último, a la inexistencia en el mercado patrio de otros que le hicieran competencia.

Es que de la remoción de estos argumentos no surge la comprobación echada de menos atrás.

7.3. Finalmente, se advierte la sinrazón del último de los planeamientos blandidos en el cargo octavo.

Si como ya se dijo, el dictamen rendido por el perito Valencia Diez no podía ser apreciado en ninguno de sus aspectos, habida cuenta la prosperidad de las objeciones que por error grave propuso la demandada John Thibodaux Inc., mal podría reconocerse que con dicha experticia se acreditaron **“perjuicios adicionales al lucro cesante; particularmente, los perjuicios derivados”**, como lo propuso la recurrente.

Adicionalmente, se establece que estando referida la acusación al **“VALOR DE LA INDEMNIZACIÓN POR [EL] INVENTARIO DE REPUESTOS”** que quedó en poder de la primigenia demandante, es notorio su desatino, pues como ya quedó suficientemente analizado, la comercialización de repuestos no fue materia de la agencia comercial. sino del contrato de distribución que igualmente existió entre las partes.

8. En suma, los reproches objeto de las anteriores consideraciones fracasan.

DEMANDA DE CASACIÓN
HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA.
CARGO NOVENO

Con estribo en la primera causal de casación, se aseveró que la sentencia cuestionada es directamente violatoria de los artículos 65 de la Ley 45 de 1990, 884 y 1324 del Código de Comercio, por falta de aplicación.

La censura se cimentó en los planteamientos que enseguida se reseñan:

1. La falla del Tribunal se derivó de su negativa a reconocer los intereses solicitados en la demanda con la que se dio comienzo a la controversia, desde cuando se puso fin al contrato de agencia comercial por parte de la primigenia accionante, sobre la base de que las obligaciones generadoras de los mismos, solo se delimitaron en dicho fallo; que por consiguiente, no procede el reconocimiento de tales réditos, pues acceder a ello implicaría aplicarlos “*con efecto retroactivo*”; y que para cuando finalizó la mencionada convención, “*las condenas a título de cesantía comercial y la indemnización equitativa, [eran] inciertas*”.

2. La recurrente explicó que el inciso 1º del artículo 1324 es claro en señalar que el agente “*tiene derecho al pago de la cesantía comercial a la terminación del contrato*”, momento en el que surge la correlativa obligación a cargo del empresario; que como el *ad quem* coligió que desde cuando ello aconteció, “*se hizo exigible la obligación de pago de la cesantía comercial, esto es el 5 de marzo de 2004*”, era obligatorio inferir que el deudor incurrió en mora desde ese momento, sin que fuera necesario reconvenirlo con dicho fin, como lo prevé el artículo 1608 del Código Civil; y que según este último precepto, el término para que el deudor cumpla “*puede ser fijado convencionalmente por las partes o (...) por la ley*”, como aquí aconteció.

3. Tildó de errada la conclusión de esa Corporación, consistente en que las referidas prestaciones, hasta antes de ser concretadas en la sentencia de segunda instancia, eran inciertas, como quiera que con ella contradujo frontalmente el mandato del inciso 1º del artículo 1324 del Código de Comercio, en tanto que allí se consagra la cesantía comercial

como un derecho cierto del agente y se establece su valor, sin que fuera necesario que estuviera liquidada, en tanto que la ley así no lo estipula.

4. A continuación, la impugnante señaló las razones por las que los fallos en que el Tribunal apoyó su inferencia, no son inaplicables al caso *sub lite*.

5. Al cierre, tras poner de presente, con ayuda de la jurisprudencia, que el reconocimiento de la corrección monetaria y de los intereses comerciales moratorios es incompatible, advirtió que “*como consecuencia de la prosperidad de este cargo*” deberá, en la sentencia sustitutiva, “*modificase la (...) de [s]egunda [i]nstanca en cuanto concedió actualización monetaria sobre la suma fijada por concepto de cesantía comercial y condenarse al pago de los correspondientes intereses moratorios desde la terminación del [c]ontrato de [a]gencia, esto es desde el 6 de marzo de 2004, y hasta la fecha de su pago efectivo a Hugo Barragán [y Cía. Ltda.]*”.

DEMANDA DE CASACIÓN
HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA.
CARGO DÉCIMO

Con invocación del primero de los motivos del artículo 336 del Código General del Proceso, se endilgó al fallo de segunda instancia ser directamente violatorio de los cánones 90 del Código de Procedimiento Civil y 884 del Código de Comercio, por falta de aplicación, conforme las siguientes razones:

1. Tras advertir que la primera de las normas en precedencia mencionadas era la que estaba vigente para cuando se presentó la demanda con la que se dio inicio al proceso y reproducir en integridad las dos, la censora afirmó el quebranto de ellas por parte del *ad quem* cuando, en relación con la cesantía comercial, la indemnización equitativa y las comisiones pendientes de pago, dispuso “*el reconocimiento de intereses de mora a partir del día siguiente de la ejecutoria de la [s]entencia de [s]egunda [i]nstancia*”.

2. Explicó que la ordenación de esos réditos era procedente “*desde la notificación de la demanda, fecha en la cual la [p]arte [d]emandada fue constituida en mora*”, como quiera que tal efecto estaba previsto en el inciso 2º del precitado artículo 90 del Código de Procedimiento Civil; que en el libelo introductorio Hugo Barragán y Cía. Ltda. requirió de las accionadas el pago de los mencionados rubros, como quedó plasmado en las pretensiones que la impugnante transcribió; y que el enteramiento del auto admisorio del indicado escrito a John Deere Thibodaux Inc. y Deere & Co. “*se surtió mediante los avisos recibidos por dichas sociedades en mayo de 2009*”.

3. En tal orden de ideas, recabó en que, “[d]e acuerdo con lo anterior, contrario a lo ocurrido, el Tribunal Superior debió concluir que existe mora en el cumplimiento de las obligaciones antes referidas desde la notificación del auto admisorio de la [d]emanda y, en ausencia de disposición legal que exija que Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] debía liquidar tales sumas como condición para que fuera procedente la mora, debió ordenarse a Cameco reconocer y pagar intereses moratorios” desde la realización del señalado enteramiento y hasta “*la fecha de[l] pago efectivo*”.

4. Como en el caso del cargo anterior, ante la incompatibilidad de reconocer corrección monetaria e intereses comerciales moratorios, como quiera que estos incorporan aquella, la inconforme señaló que ante la prosperidad del cargo sólo deberán ordenarse los últimos, desde la notificación del auto admisorio de la demanda.

CONSIDERACIONES

1. Pese a que en el cargo noveno se adujo el surgimiento de la mora desde la terminación del contrato de agencia que vinculó a la primigenia demandante con sus accionadas, mientras que en el cargo décimo se afirmó que ello tuvo ocurrencia a partir de la notificación del auto admisorio de la demanda, en los términos del inciso 2º del artículo 90 del Código de Procedimiento Civil, que era el que estaba vigente para entonces, unas mismas razones servirán para el despacho negativo de ambas acusaciones, razón por la cual procede su conjunción.

2. Según el expreso mandato del artículo 1608 del Código Civil, “[e]l deudor está en mora: 1º) Cuando no ha cumplido la obligación dentro del término estipulado; salvo que la ley, en casos especiales, exija que se requiera al deudor para constituirlo en mora” (se subraya).

Cumplir la obligación, por regla de principio, equivale a pagar, que “es la prestación de lo debido” (art.1626, C.C.), y que debe hacerse “bajo todos los respectos en conformidad al tenor de la obligación” (art. 1627, *ib.*; se subraya), razón por la cual, “si, como ha sido dicho, la prestación a cargo del deudor es dineraria, lo

debido será dinero. De modo que sólo entregando la cantidad de signos monetarios que, con referencia a determinada unidad de cuenta, constituya el objeto de la prestación, el deudor quedará liberado de la obligación” (CSJ, SC del 18 de noviembre de 1991. Proceso ordinario de María Helena Olivares de Sassu contra Álvaro Darío Téllez Caro y María del Socorro González de Téllez; se subraya).

3. Se sigue de lo anterior, que para que el deudor no incurriera en mora, debe serle posible realizar el pago de la obligación y, por ende, cuando es dineraria, debe conocer la cantidad de signos monetarios que habrá de entregar, para liberarse de ella.

Y, *mutatis mutandis*, que para la ocurrencia de la mora son presupuestos indispensables, de un lado, que la respectiva obligación exista y, de otro, que esté determinada, en procura de que aquél pueda pagarla dentro del término estipulado. Por ende, si su objeto es una suma de dinero, se impone la cuantificación del crédito, porque sólo así es dable, al llamado a satisfacerla, solucionarla.

4. Ahora bien, la existencia de la obligación supone la certidumbre de la misma, en el sentido de que se trate de un débito indisputable, a lo que se añade, como en precedencia se apuntó, la medida del crédito, esto es, que estén definidos sus contornos, al punto que tanto el acreedor como el deudor sepan, a ciencia cierta, la magnitud del derecho y del compromiso de que son titulares, respectivamente.

5. Como es fácil comprenderlo, esos requisitos no hacen presencia cuando el reconocimiento de la obligación constituye la pretensión de una demanda judicial y, mucho menos, cuando el demandado controvierte tal solicitud y, para ello, entre muchas hipótesis, niega la deuda, o discute su alcance, por poner los ejemplos más comunes y, si se quiere, más significativos, por extremos.

En ese supuesto, solamente la sentencia favorable a la súplica del actor, torna cierto y determinado el crédito y, por ende, sólo a partir de la firmeza del pronunciamiento jurisdiccional en donde así se resuelva, es que puede predicarse que el débito materia de condena, está revestido de las advertidas características.

En tal virtud es que la Corte, desde vieja data, tras advertir que una cosa es la exigibilidad de la obligación y otra, bien distinta, la mora, tiene establecido que:

(...) Sin embargo, en manera alguna puede aseverarse que el acreedor se encuentre entonces impedido para exigir el cumplimiento de la prestación que se le debe, pues este derecho surge de la exigibilidad de la obligación pactada en el contrato y no de la existencia de la mora, que son sin duda, fuentes diferentes. Porque desde aquel momento pueden los contratantes reclamar el cumplimiento de la obligación contractual cuya certeza jurídica resulta indiscutible, o bien, en caso de falta de certeza jurídica sobre su existencia o sobre alguno de sus elementos, pueden los contratantes solicitar previamente la declaración de su existencia jurídica y su posterior cumplimiento, o simplemente solicitar este último, bajo la condición implícita de que se establezca dicha certeza.

(...) En ese orden de ideas, resulta claro que la mora, si la obligación es dineraria supone, necesariamente, que se encuentre plenamente determinada, es decir, que con certeza

se halle establecido cuál es su monto, asunto éste sobre el cual, desde antiguo, tiene dicho la Corte que ‘la mora en el pago solo llega a producirse cuando exista en firme una suma líquida’ (Sentencia Casación 27 de agosto de 1930 G.J. T. XXXVIII. Pág. 128) (CSJ, SC del 10 de julio de 1995, Rad. n.º 4540; se subraya).

En tiempo mucho más reciente, en un caso en el que el Tribunal estimó que la constitución en mora se produjo por la notificación del auto admisorio del libelo introductorio al demandado (art. 90, C. de P.C.), la Sala avaló dicho criterio, al decir que:

Por lo demás, no debe pasarse por alto que la constitución en mora supone la existencia cierta e indiscutida de la respectiva obligación, lo cual no puede predicarse cuando, para la época de las facturas, se controvertían sus elementos, en concreto, el quantum de la misma. De ahí que la Corte tiene explicado que la ‘mora en el pago solo llega a producirse cuando existe en firme una suma líquida’, proyectada, obviamente, como es natural entenderlo, a la fecha de notificación de la demanda, según el artículo 90, inciso 2º del Código de Procedimiento Civil, en los casos en que no ha mediado reconvención judicial previa o se establece que no se trata de una mora automática (CSJ, SC del 3 de noviembre d 2010, Rad. n.º 2000-03315-01; se subraya).

6. En el escrito con el que se dio inicio al presente proceso, su gestora solicitó, de forma principal, en síntesis, declarar: la existencia del contrato de agencia comercial que celebró con las demandadas, su incumplimiento por parte de éstas y que ella lo terminó por justa causa; y que se condenara a las convocadas a pagarle, sin especificar suma alguna de dinero: la cesantía comercial prevista en el inciso 1º del artículo 1324 del Código de Comercio; las comisiones insolutas; y los perjuicios que experimentó como consecuencia del referido incumplimiento, incluido el daño

emergente (inversiones que efectuó, costos y gastos por la liquidación de su personal, costos financieros por la sumas de dinero que las convocadas le adeudan y los demás costos por la terminación del contrato) y el lucro cesante, así como los daños derivados de la afectación de su imagen y de su buen nombre.

John Deere Thibodaux Inc., en frente de la que, en definitiva, resultaron prósperas esas pretensiones, tanto en la contestación que presentó, como en la reconvenición que formuló, adujo, en esencia, la inexistencia de la agencia comercial base de la acción; que el negocio jurídico que celebró con la primigenia actora fue un contrato de distribución; que esta última incumplió el mismo, razón por la cual no había lugar a imponerle ninguna de las condenas impetradas en el libelo inicial; y que, por el contrario, se ordenara a aquélla resarcirle todos los perjuicios que le ocasionó con su desatención convencional.

Adicionalmente, en la comentada réplica, propuso una pluralidad de excepciones meritorias, dirigidas a enervar la acción planteada en su contra.

7. Es patente, entonces, el carácter incierto de la acción intentada por Hugo Barragán y Cía. Ltda. y la indeterminación en el libelo introductorio de las obligaciones que pretendió se impusieran a las accionadas, condiciones que, por la férrea defensa que éstas ejercieron, particularmente, John Deere Thibodaux Inc., empresa que, incluso, como acaba de reseñarse, contrademandó, se mantuvieron a lo largo de las dos instancias, hasta el proferimiento de la sentencia del *ad quem*, en la que se dio certidumbre al derecho de la nombrada accionante y se

concretaron las obligaciones impuestas a la citada demandada.

8. Así las cosas, ninguna razón le asiste a la recurrente al sostener que la obligada al pago de las prestaciones que especificó en los dos cargos que ahora se desatan -cesantía comercial, indemnización efectiva y comisiones pendientes de pago-, incurrió en mora de atender esos compromisos, desde cuando el contrato de agencia terminó (cargo noveno), o desde cuando se notificó el auto admisorio de la demanda, habida cuenta que a voces del inciso 2º del artículo 90 del Código de Procedimiento Civil dicho enteramiento comportó la constitución en mora del deudor, pues tratándose de un derecho incierto y de créditos indeterminados en la demanda, ello no tuvo ocurrencia.

9. Corolario de lo que se deja expuesto, es que el Tribunal no incurrió en los desatinos jurídicos que se le enrostraron en los cargos examinados, cuando señaló que *“para que sobre una suma de dinero (...) haya lugar al reconocimiento de intereses (art. 1617 del C.C.), resulta indispensable que el deudor se encuentre constituido en mora de pagar un capital determinado, de donde se desprende la imposibilidad de declaración [d]el pago de intereses de una obligación que sólo se viene a delimitar en su objeto como consecuencia de una declaración judicial, de hacerlo así, se estarían concediendo intereses moratorios con efecto retroactivo”*, planteamiento que sustentó con diferentes pronunciamientos emitidos por esta Corporación.

Y, menos aún, cuando concluyó: *“En este entendido, queda claro que no es posible condenar a la demandada al pago de intereses de mora desde la terminación del contrato de agencia*

comercial, pues como viene de verse, las condenas a título de cesantía comercial y la indemnización equitativa, son inciertas, es decir hasta el momento no existe obligación determinada a cargo de la parte demandada, y por lo tanto ésta última no ha entrado en mora de su pago, consecuentemente este reparo tampoco puede prosperar”.

10. Las acusaciones estudiadas, por consiguiente, no se abren paso.

DEMANDA DE CASACIÓN
HUGO BARRAGÁN Y CÍA. LTDA.
CARGO DÉCIMO PRIMERO

También con fundamento en la causal primera de casación, se imputó a la sentencia fustigada ser directamente violatoria del artículo 1609 del Código Civil, por falta de aplicación.

La protesta se edificó sobre las siguientes bases:

1. La sentencia de segunda instancia confirmó la determinación adoptada por el *a quo*, en virtud de la demanda de reconvención, de que la primigenia actora debe pagar a Cameco la suma de US \$157.921,18, representada en algunas facturas que quedaron insatisfechas, junto con los intereses moratorios establecidos en el artículo 884 del Código de Comercio, sin atender los motivos de inconformidad que aquella planteó frente a ese pronunciamiento.

2. Esa posición decisoria del *ad quem* implicó la inaplicación de la norma precisada como fundamento de la acusación en examen, que la reconvenida invocó en sustento de la excepción de “*contrato no cumplido*” que propuso en frente

de la acción intentada en el referido libelo, puesto que para definir la procedencia de los mencionados intereses, debió analizarse si John Thibodaux Inc. se encontraba en mora de cumplir con obligaciones a su cargo, estudio que ninguno de los falladores de instancia realizó, puesto que si lo hubieran hecho, habrían comprobado, a la luz del citado artículo 1609 del Código Civil, que “*no existe mora*” y que, por lo tanto, “*la condena por intereses de mora*” era “*improcedente*”.

3. Como lo alegó Hugo Barragán y Cía. Ltda. al replicar la contrademanda y se admitió en las sentencias de primera y segunda instancia, “*el [c]ontrato de [a]gencia fue incumplido por Cameco*” antes de que ella “*podiera llegar a incumplir obligación alguna que se desprendiera de las facturas emitidas por Cameco en el año 2004 sobre las cuales se impuso la condena por intereses de mora*”.

4. Así las cosas, de conformidad con la norma de que se trata, “*el incumplimiento previo de Cameco implicó que, aún de encontrarse que Hugo Barragán [y Cía. Ltda.] debe suma alguna (...), (...) no está en mora frente a la demandante en reconvención y, por lo mismo, es totalmente improcedente una condena por intereses moratorios sobre tales sumas*”.

5. Afirmó la recurrente la trascendencia del yerro, toda vez que a consecuencia de él fue que el Tribunal “*desconoció la configuración de la excepción de contrato [no] cumplido*”, y solicitó que en la sentencia sustitutiva se revoque la condena al pago de los referidos intereses que se hizo en el numeral octavo, literal b), de la parte resolutive del fallo de primera instancia.

CONSIDERACIONES

1. Fruto del fracaso de las tres primeras acusaciones que Hugo Barragán y Cía. Ltda. propuso en casación, quedó establecido, según lo resuelto por el Tribunal en la sentencia de segunda instancia, que fueron dos los contratos que ella celebró con John Deere Thibodaux Inc., antes Cameco: de un lado, el de agencia comercial, en lo que respecta a la comercialización de la maquinaria producida por esta última; y de otro, el de distribución, en desarrollo del cual se verificó el mercadeo de los repuestos.

También que el aspecto cardinal para que ello hubiese sido así, consistió en que la primera de las mencionadas empresas compraba a la segunda, para revender, las partes de los equipos que aquella fabricaba.

Y, adicionalmente, que el incumplimiento atribuido a la precitada accionada, lo fue del primero de esos negocios jurídicos, itérase, la agencia comercial, mientras que el impago de facturas, constitutivo de la desatención contractual denunciada en la reconvención, recayó en frente del segundo de los señalados nexos, esto es, la distribución.

2. Así las cosas, mal podía el *ad quem* hacer actuar el artículo 1609 del Código Civil en frente de la acción contractual ejercida en la demanda de mutua petición, que como viene de registrarse, versó sobre el contrato de distribución en desarrollo del cual Hugo Barragán y Cía. Ltda. adquiría a Cameco, actualmente John Deere Thibodaux Inc., los repuestos de su maquinaria para revenderlos a los clientes de ella en Colombia, fincado en que esta última previamente

había incumplido el contrato de agencia comercial que entre las dos también existía.

3. Ello pone en evidencia el absoluto descarrío del cargo para confutar la condena al pago de intereses moratorios que, en relación con las facturas adeudadas por la accionada en reconvención a la contrademandante, impuso el *ad quem*.

LAS COSTAS EN CASACIÓN

En recíproco fracaso de los recursos de casación presentados, de un lado, por la primigenia actora -Hugo Barragán y Cía. Ltda.- y, de otro, por la demandada John Thibodaux Inc., traduce la impertinencia de condenar en costas a alguna de ellas en beneficio de la otra.

No ocurre lo mismo frente a la accionada Deere & Co., la cual no formuló impugnación extraordinaria. Así las cosas, se impondrá el pago de ese rubro a la gestora del litigio en favor de la prenombrada accionada. Como la misma guardó silencio dentro del término del traslado de la demanda de casación presentada por aquella, se fijará como agencias en derecho la suma de \$3.000.000.00.

DECISIÓN

En mérito de lo expuesto, la Corte Suprema de Justicia, en Sala de Casación Civil, administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la ley, **NO CASA** la sentencia proferida el 25 de octubre de 2017, complementada el 28 de noviembre siguiente, proveídos proferidos por el

Tribunal Superior del Distrito Judicial de Cali, Sala Civil, en el proceso plenamente identificado en el inicio del presente fallo.

Costas en casación a cargo de Hugo Barragán y Cía. Ltda., pero sólo frente Deere & Co. Fíjense las agencias en derecho, en la suma de \$3.000.000.00.

La Secretaría de la Sala, practique la respectiva liquidación.

Cópiese, notifíquese, cúmplase y, en oportunidad, devuélvase el expediente al Tribunal de origen.

HILDA GONZÁLEZ NEIRA

Presidente de Sala

ÁLVARO FERNANDO GARCÍA RESTREPO

MARTHA PATRICIA GUZMÁN ÁLVAREZ

AROLDO WILSON QUIROZ MONSALVO

LUIS ALONSO RICO PUERTA

OCTAVIO AUGUSTO TEJEIRO DUQUE

FRANCISCO TERNERA BARRIOS

Firmado electrónicamente por Magistrado(a)(s):

Hilda Gonzalez Neira

Álvaro Fernando García Restrepo

Martha Patricia Guzmán Álvarez

Aroldo Wilson Quiroz Monsalvo

Luis Alonso Rico Puerta

Octavio Augusto Tejeiro Duque

Francisco Ternera Barrios

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: 7DF7A0C40E606536568FCBF5019346D45F5A374471B2502B2825BF3BCB16BA61

Documento generado en 2022-04-22