

Foreros Abogados Servicios Jurídicos

FASER

Carrera 43A No. 23 Sur 79. Interior 803 – ENVIGADO

Celular: 310 5067690

Correo electrónico: fasereu@hotmail.com

Honorable Magistrado

ANTONIO BOHÓRQUEZ ORDUZ

H. TRIBUNAL SUPERIOR DE SANTANDER – SALA CIVIL

Bucaramanga, Santander.

REF: PROCESO: VERBAL
DEMANDANTE: EFRAÍN GONZÁLEZ SOLANO, en nombre propio y como Representante Legal de la Sociedad OLIVEROS GONZÁLEZ S.A.S.
DEMANDADA: COOPERATIVA SANTANDEREANA DE TRANSPORTADORES LIMITADA – COPETRAN
ASUNTO: SUSTENTACIÓN APELACIÓN
RADICADO: 2022 – 00078

LUIS FORERO ÁLVAREZ, abogado titulado e inscrito, en mi calidad de apoderado judicial de la Parte Demandante, estando dentro de la oportunidad señalada por el Honorable Magistrado, me permito sustentar el recurso de apelación interpuesto, sustentación que en todo caso deviene de los aspectos presentados en audiencia como parte de los argumentos presentados posteriormente en concreción de las razones de inconformidad que me asisten frente al Fallo de Primera Instancia proferido, sobre el que debo señalar con todo respeto:

I. FRENTE A LA IMPOSIBILIDAD DE APLICACIÓN AL PRESENTE CASO DE LA EXISTENCIA ENTRE DEMANDANTE Y DEMANDADA DE UN CONTRATO DE CUENTA EN PARTICIPACIÓN.

Como ya lo señalé, a pesar del esfuerzo argumentativo esgrimido por la Señora Juez y el análisis hecho sobre apartes del acervo probatorio, sobre la referencia normativa utilizada y sobre apartes jurisprudenciales de que echó mano, es claro para el suscrito, que de la valoración íntegra y en su conjunto, de acuerdo con las reglas de la sana crítica frente a la abundante y prolija prueba oportuna y legalmente arrojada al plenario haciendo la correspondiente adecuación típica con la normatividad que la Señora Juez aplicó al presente caso junto con los soportes jurisprudenciales acopiados, con todo respeto considero que **no es cierto** que se alcance a concretar de forma fehaciente y contundente, como lo señaló la Señora Juez de Instancia, que entre Demandante y Demandada haya existido y se haya ejecutado por los trabados en la presente *litis* una relación contractual nominada por la Demandada como "De cuenta en Participación" vaciada en unos escritos que se probó fueron suscritos después de iniciada por parte de mi Mandante su actividad de Agente Comercial de COPETRÁN en el Municipio de Puerto Berrío, Antioquia.

Partiendo de lo que señala el Artículo 507 del Código de Comercio, que contiene la definición del contrato que la Señora Juez de Instancia consideró fue el que existió en el presente caso, se tiene:

"...ARTÍCULO 507. <DEFINICIÓN DE CUENTAS DE PARTICIPACIÓN> La participación es un contrato por el cual dos o más personas que tienen la calidad de comerciantes toman interés en una o varias operaciones mercantiles determinadas, que deberá ejecutar uno de ellos en su solo nombre y bajo su crédito personal, con cargo de rendir cuenta y dividir con sus partícipes las ganancias o pérdidas en la proporción convenida..."

Sobre la citada definición legal, la H. Corte Suprema de Justicia –Sala Civil ha coincidido en señalar lo que a continuación se extracta de la Sentencia SC4526-2020 Radicación No. 11001 31 03 032 2012-00257 de fecha veintitrés (23) de noviembre de dos mil veinte (2020):

"...3. Son partes del contrato de cuentas en participación el denominado "partícipe gestor" y el "partícipe inactivo", quienes tienen funciones y obligaciones claramente definidas.

3.1. En lo que hace al **gestor** le compete realizar las operaciones del contrato en que han tomado interés, con el empleo de la diligencia y cuidado ordinarios, "en su solo nombre y bajo su crédito personal, con cargo de rendir cuenta y dividir con sus partícipes las ganancias o pérdidas en la proporción convenida" (art. 507), **quien no podrá disponer de la empresa sin autorización de los demás partícipes.**

Entre las funciones propias del gestor podrían enunciarse las de llevar la contabilidad, expedir facturas, pagar impuestos, presentar a los socios los estados contables, preparar y presentar las liquidaciones parciales y definitivas cuando ello corresponda.

3.2. El **partícipe inactivo** es quien coopera patrimonialmente. En armonía con la condición de "partícipe oculto", a este le está vedado efectuar actividades relacionadas con la administración del negocio ante terceros.

3.3. De esa clara diferenciación de roles de los partícipes, el legislador fija las relaciones que de esta convención emanan, tanto de ellos entre sí como frente a terceros.

3.3.1. El gestor está obligado a rendir cuentas de su gestión al partícipe oculto, quien en cualquier tiempo «tendrá derecho a revisar todos los documentos de la participación y a que el gestor le rinda cuentas de su gestión» (art. 512), y a todo aquello que se derive de la clase de actos o actividades para el cual se concretó, respondiendo por la culpa derivada de la falta de cuidado y diligencia.

Salvo las modificaciones resultantes de las cualidades jurídicas de la participación, ella producirá entre los partícipes los mismos derechos y obligaciones que la sociedad en comandita simple confiere e impone a los socios entre sí (art. 513).

3.3.2 En las relaciones jurídicas con terceros, como se vio, al actuar el gestor como único dueño y ejecutor de las operaciones, es el llamado a entenderse con estos y, en virtud de ello, adquiere en su nombre derechos y obligaciones.

3.4. Por estas circunstancias, el gestor compromete su responsabilidad de forma ilimitada, teniendo los terceros acción solamente en su contra y no frente al partícipe inactivo, mientras permanezca oculto, quien de su parte responde exclusivamente hasta el valor de su aportación, salvo el evento de salir del anonimato, porque de darse esta situación responderá solidaria e ilimitadamente ante terceros.

3.5. Esta Corporación ha manifestado, que «[L]a asociación: no es una persona jurídica; por lo mismo, ella no tiene domicilio social, carece de patrimonio propio, distinto del patrimonio de los asociados. El gestor es reputado único dueño del negocio, en las relaciones externas que produce la participación. Los derechos respectivos de los asociados se determinan por el contrato. Cada uno de ellos debe, como en toda sociedad, hacer un aporte y obligarse a contribuir a las pérdidas que puedan resultar de las operaciones sociales, por lo menos hasta concurrencia de la aportado» (CSJ SC de 10 de jun. de 1952).

En igual sentido y como ya hice referencia en anterior escrito, frente a las partes que intervienen en este tipo de contratos doctrinariamente se tiene sentado que:

"...Se presentan dos categorías de asociados: uno encargado del manejo de los aportes, de la administración de los bienes, que es el socio gestor y otro u otros que aportan capital, pero sin vocación de administradores.

El socio gestor es quien figura como único dueño de los negocios, los derechos los adquiere a su nombre y las obligaciones las contrae bajo su responsabilidad, mientras que los socios capitalistas permanecen ocultos e inactivos, mas no en la clandestinidad, sino que su característica reside en su no trascendencia hacia el exterior, hacia los terceros..." (BERDUGO GARAVITO, José María. Asociaciones Empresariales. Editorial Lealon, Medellín, 2001, págs. 43 y 44)

características de origen doctrinal que en nada riñen con las características señaladas jurisprudencialmente por la H. Corte Suprema de Justicia, que sin lugar a dudas fisuran y dejan sin piso la desafortunada apreciación y decisión adoptada por la Señora Juez en la sentencia dictada al estimar como contrato ejecutado el de Cuenta en Participación.

Del aparte 3.1. transcrito de la Sentencia SC4526-2020 acabada de citar, es claro que la operación del contrato en que tomaron interés Demandante y Demandada, con el empleo de la diligencia y cuidado ordinarios, fue en principio la venta de pasajes de la Empresaria COPETRAN –que con el tiempo se amplió a otros servicios– para lo cual mi Mandante tomo en arriendo, adecuó y asumió por su cuenta y riesgo la totalidad de costos y gastos para su funcionamiento, un local ubicado en la carrera 53 N° 5 - 11 Barrio El Centro contiguo al Parque Principal Enrique Olaya Herrera del Municipio de Puerto Berrío, Antioquia, en razón a que su anterior ubicación era la Carrera 7ª del citado Municipio a siete cuadras del parque principal, en una vía nacional y con poco movimiento.

Sin embargo y atendiendo lo que la Señora Juez de instancia resolvió, ¿puede decirse que la Empresaria COPETRAN ejecutó el citado contrato en dicho local, "en su solo nombre y bajo su crédito personal, con cargo de rendir cuenta y dividir con sus partícipes las ganancias o pérdidas en la proporción convenida", tal como lo señala el citado Art. 507? **La respuesta es NO.**

¿Puede decirse que la operación del contrato en que tomaron interés Demandante y Demandada, con el empleo de la diligencia y cuidado ordinarios, de venta de pasajes de la Empresaria COPETRAN –que con el tiempo se amplió a otros servicios– en el local ubicado en el Barrio El Centro contiguo al Parque Principal Enrique Olaya Herrera del Municipio de Puerto Berrío, Antioquia, fue a cargo de COPETRAN, quien no podía disponer de la empresa sin autorización de los demás partícipes? **La respuesta es NO.**

Entre las funciones propias del gestor, ¿puede asegurarse que la Demandada COPETRAN llevaba la contabilidad, expedía facturas, pagaba impuestos sobre el local comercial, asumía los costos de nómina, arriendos, servicios públicos, en síntesis, estuvo al frente del

funcionamiento del local comercial donde funcionó la Agencia Comercial de COPETRÁN en Puerto Berrío, Antioquia durante el tiempo que mi Mandante estuvo al frente de dicha Agencia Comercial? **La respuesta es NO.**

¿Quedó probado dentro del proceso que la Demandada COPETRAN presentaba a mi Mandante, como persona natural y/o como persona jurídica los estados contables de la operación del contrato en que tomaron interés Demandante y Demandada? **La respuesta es NO.**

¿Fue realmente la Demandada COPETRAN quien actuó en la realidad como socio gestor y, por tanto, la encargada del manejo de los aportes, de la administración de los bienes en la Agencia de COPETRAN en Puerto Berrío, Antioquia, de figurar como único dueño de los negocios y quien además de adquirir los derechos a su nombre se hizo cargo o bajo su responsabilidad de las obligaciones surgidas en la Agencia de COPETRAN en Puerto Berrío frente al arrendador del local comercial donde funcionaba la agencia; frente al pago a los trabajadores de todos los conceptos laborales que se generaban; frente al pago de servicios públicos; frente a las inversiones para la adecuación de la sede que incluyó la adquisición de equipos de oficina; frente a los desplazamientos de mi Mandante a otros municipios de la zona como entendía era su deber para dar a conocer y promocionar a la agenciada COPETRAN? **La respuesta es NO.**

¿Fue Don Efraín a nombre propio inicialmente y luego la Sociedad Oliveros González E.U., hoy S.A.S. quienes actuaron como socios capitalistas, aportaron capital sin vocación de administradores y quienes permanecieron ocultos e inactivos sin trascendencia alguna hacia el exterior o hacia los terceros? **La respuesta es NO.**

En síntesis, la única respuesta que puede darse a estos interrogantes surgidos de la definición legal, del análisis jurisprudencial y doctrinal presentados, cotejados con la situación fáctica que se debate en el presente proceso, es contundente: **NO. NO ES CIERTO**, pues como del análisis íntegro de la prueba recaudada se desprende, es evidente e inobjetable que fue mi Mandante quien de su propio peculio realizó las inversiones requeridas en la nueva sede para funcionar como entendía era su deber, asumiendo desde un comienzo la totalidad los costos y gastos que generaba la agencia no obstante que, conforme al dicho de mi Mandante en el interrogatorio de parte que absolvió, durante los primeros años no obtuvo los ingresos esperados en razón a que el promedio de ventas era bastante bajo para la época y, en consecuencia, que con los ingresos recibidos de parte de COPETRÁN producto de su gestión resultaba insuficiente para cubrir las inversiones y gastos que requería la agencia para un normal funcionamiento, lo que por obvias razones en varias ocasiones le implicó cubrir los faltantes de su propio peculio sacrificando la posibilidad de percibir alguna utilidad. Esta situación, incluso, no alcanza a ser desmentida ni contradicha por la Demandada COPETRAN conforme a los soportes contables y documentales en general que arrimó al plenario.

EN SÍNTESIS, FRENTE A LA IMPOSIBILIDAD DE APLICAR AL PRESENTE CASO LOS REQUISITOS PARA QUE EXISTA CONTRATO DE CUENTA EN PARTICIPACIÓN:

Del análisis a fondo que la H. Sala haga de la prueba arrimada al plenario habrá de concluirse, con todo respeto, que en el Contrato de Cuenta en Participación declarado en primera instancia no se evidencian los elementos de su esencia y, por tanto, esta forma contractual no tiene vocación de prosperidad.

Como ya lo he manifestado, la verdad, y con todo respeto, no concibo al Señor Efraín González ni como persona natural a su nombre, ni a nombre de la Sociedad Demandante, actuando como socio capitalista, ni como la persona que coopera patrimonialmente en una relación contractual frente a una Empresa de la envergadura y músculo financiero que a todas luces tiene la Demandada COPETRÁN, ni quien en armonía con su supuesta condición de "**partícipe oculto**" que COPETRAN le ha querido endilgar, le hubiera estado vedado efectuar actividades relacionadas con la administración del negocio ante terceros pues es algo que no sucedió ya que como Él mismo lo manifestó en el interrogatorio de Parte que absolvió y en los testimonios recaudados así quedó ratificado, fue mi Mandante quien siempre estuvo al frente de la Agencia de COPETRAN en Puerto Berrío, mucho menos, que fuera la Empresaria COPETRAN quien tuviera que rendir cuentas de su gestión a mi Mandante en la calidad que COPETRAN le atribuye como partícipe oculto, rol alejado de toda realidad fáctica en el presente caso, pero desafortunadamente avalado por la Señora Juez de Instancia al declarar la existencia de un Contrato de Cuenta en Participación que no existió entre las partes tranzadas en la presente *litis*.

No obstante la forma contractual de cuenta en participación enrostrada por la Demandada COPETRAN, lo que efectivamente sucedió, en contrario, fue la firma y adhesión a un contrato en el que es por demás evidente que COPETRÁN es quien ejerce la posición dominante y en

tal sentido es la que impone las condiciones a una contraparte como mi Mandante quien frente al anhelo de desarrollar una actividad productiva suscribe sin discusión el contrato proforma que le presentaron totalmente elaborado y adhiere sin discusión a lo que le impongan, sin que por ello se desvirtúe, desvertebre o menoscabe el contrato realidad que en todo caso fue ejecutado por mi Mandante como Agente Comercial de Hecho de la Empresaria COPETRAN durante el periodo comprendido entre el día Primero (1º) de Mayo de 2009 cuando el Doctor Miguel Arciniegas, Jefe de Oficinas y Pasajes de COPETRAN hizo entrega a mi Mandante del punto de venta de pasajes, como su Agente en el Municipio de Puerto Berrío, Antioquia, hasta el día seis (6) de marzo de 2017, fecha señalada en comunicación que le fue notificada en fecha anterior para hacer entrega de la Agencia sin mediar un debido proceso, sin oportunidad de descargos o aclaraciones y sin la oportunidad de hablar con el Representante Legal de dicha Cooperativa, ocasionándole a mi Mandante un enorme daño no solo en su economía sino también en su buen nombre, decisión y procedimiento que nada dicen de los principios propios del sector cooperativo como Ayuda Mutua, Responsabilidad, Democracia, Igualdad, Equidad y Solidaridad, ni de los valores éticos de Honestidad, Transparencia, Responsabilidad Social y preocupación por los demás, posiblemente no de la Cooperativa en su conjunto, sino de quienes incidieron para suspender la operación de mi Poderdante sin tener en cuenta su trabajo, esfuerzo e inversión que pudo realizar, sin desconocer obviamente, el valioso apoyo administrativo y logístico que COPETRAN le brindó.

Siendo ello así, con la *"...clara diferenciación de roles de los partícipes, el legislador fija las relaciones que de esta convención emanan, tanto de ellos entre sí como frente a terceros..."* se puede inferir, lógicamente y sin mayores elucubraciones, que el Contrato de Cuenta en Participación alegado por la Contraparte COPETRAN y avalado en primera instancia por la *a-quo*, **nunca existió.**

II. FRENTE A LOS REQUISITOS DE LA ESENCIA DEL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL.

Como a lo largo de este proceso se ha señalado, de las normas que regulan la Agencia Comercial y de las posiciones jurisprudenciales adoptadas por la H. Corte Suprema de Justicia – Sala Civil, en Sentencia de fecha veintidós (22) de junio de 2011 dictada por la H. CORTE SUPREMA DE JUSTICIA – SALA DE CASACIÓN CIVIL Magistrado Ponente EDGARDO VILLAMIL PORTILLA , Proceso Radicado 11001-3103-010-2000-00155-01, se dijo:

"...A este propósito recuérdese ahora que es característica del contrato de agencia, la independencia del Agente en la inversión de los medios que habrá de disponer para la ejecución de sus obligaciones, o lo que es igual, los gastos que demande la organización de recursos humanos y patrimoniales para cumplir las metas contractuales, de manera que la pérdida o ganancia en ese emprendimiento es, en últimas, el riesgo que asume al desplegar su gestión, a tal punto que, salvo pacto en contrario, el empresario no está obligado a reembolsarlos. En efecto, según las voces del artículo 1323 del Código de Comercio, el empresario no está obligado a reembolsar los mentados gastos, no obstante, podrá deducirlos cuando la remuneración del agente, se acuerde en un porcentaje de la utilidad del negocio, concepto que está referido a la consecución de clientela y por ende, íntimamente relacionado con el instituto de la cesantía comercial, que difiere sustancialmente de la figura de indemnización por la terminación unilateral,..."

(...,...)

En relación con el contenido de la actividad promocional que ejecuta el agente, y que interesa en este caso para la estimación de los perjuicios derivados de la terminación unilateral e injusta del contrato, esta Corporación(22) se pronunció en los siguientes términos:

(22) Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 25 de febrero de 2005. Exp. 4504.

*"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 al 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 (...)

"(...) sobre la relevante característica que se comenta, señaló la Corte recientemente que hay razones de orden público económico, pero también de linaje privado, que justifican y explican esta particularidad, porque al lado de la importancia de la función económica de esta clase de intermediación, aparecen los intereses particulares del agente, quien por virtud de la independencia que igualmente identifica la relación establecida con el agenciado, se ve obligado a organizar su propia empresa, pues la función del agente no se limita a poner en contacto compradores y vendedores, o a distribuir mercancías, sino que su gestión es más específica, pues a través de su propia empresa, debe, de manera estable e independiente, explotar o promover los negocios del agenciado, actuando ante la clientela como representante o agente de éste o como fabricante o distribuidor de sus productos (Cas. Civ. 20 de octubre de 2000; Exp No. 5497)´..."

(Subrayados y negrilla fuera de texto)

Frente a este mismo tema y tal como se señala en la Sentencia SC4858-2020 de fecha siete (7) de diciembre de 2020, radicación No. 11001-31-03-041-2013-00191-01, M.P. Aroldo Wilson Quiroz Monsalvo, se tienen entre otros los siguientes requisitos:

*"...para que se configure la existencia de Contrato de Agencia Comercial de Hecho deben concurrir los elementos esenciales: **i)** el encargo de promover o explotar negocios, **ii)** la independencia y estabilidad del agente, **iii)** la remuneración del agente y **iv)** la actuación por cuenta ajena..."*

Igualmente, en Sentencia SC6315-2017 de fecha nueve (9) de mayo de dos mil diecisiete (2017) Radicación N° 11001-31-03-019-2008-00247-01 M.P. Margarita Cabello Blanco, se señaló:

"...2. En ese contexto, se precisa que al tenor del artículo 1317 del Código de Comercio, el «contrato de agencia» se caracteriza porque «(...) un comerciante asume en forma independiente y de manera estable el encargo de promover o explotar negocios en un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, como representante o agente de un empresario nacional o extranjero o como fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo. – La persona que recibe dicho encargo se denomina genéricamente agente». Conforme a la citada disposición se tiene, que el objeto del contrato ahí reseñado se concreta al desarrollo por el «agente» del encargo hecho por el «empresario» con relación a labores de promoción o explotación de sus negocios mercantiles, como también de fabricación o distribución de sus productos, sin comprometer su independencia como comerciante, de tal manera que podrá valerse de su propia red de establecimientos de comercio, y del personal vinculado a los mismos, a fin de llevar adelante ese conjunto de actividades tendientes a dar a conocer los respectivos productos, acreditar la marca, propiciar la penetración o ampliación del mercado, incrementar las ventas, entre otras, para beneficio del «agenciado», y a cambio de una comisión o regalía para el «agente».

3. Esta Corporación en la sentencia CSJ SC, 10 sep. 2013, rad. 2005-00333-01, acerca del mencionado convenio, sentó las reflexiones que a continuación se reproducen:

a). Que como su objeto es 'promover o explotar negocios' del agenciado, implica un trabajo de intermediación entre este último y los consumidores, orientado a conquistar, conservar, ampliar o recuperar clientela para aquel. Así mismo, que como la actividad se ejecuta en favor de quien confiere el encargo, actuando el agente por cuenta ajena, recibe en contraprestación una remuneración dependiendo, en principio, de los negocios celebrados.

b). Que los efectos económicos de esa gestión repercuten directamente en el patrimonio del agenciado, viéndose favorecido o afectado por los resultados que arroje; además de que la clientela pasa a ser suya, pues, la labor es de enlace únicamente.

c). Que existe independencia y autonomía del agente, por ser ajeno a la estructura organizacional del empresario, sin que ello impida que éste le imparta ciertas instrucciones para el cumplimiento de la labor encomendada, al tenor del artículo 1321 ibídem.

d). Que tiene un ánimo de estabilidad o permanencia, en la medida que se refiere a la promoción continua del negocio del agenciado y no a un asunto en particular, lo que excluye de entrada los encargos esporádicos y ocasionales.

e). Que el compromiso debe cumplirse en un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional.

De los anteriores condicionamientos cobra relevancia el que la actuación del agente es por cuenta ajena, en vista de que el impacto del éxito o fracaso de la encomienda se patentiza primordialmente en los estados financieros del agenciado, mientras que por sus labores de conexión aquel recibe una remuneración preestablecida.

Ese aspecto aleja a la agencia comercial sustancialmente de los vínculos en que el intermediario adquiere los productos para la reventa, en los cuales éste, en uso de sus habilidades, saca provecho de la diferencia de precios de compra y enajenación, corriendo los riesgos de cartera propios de quien ejerce actividades de comercio.

En ese sentido señaló la Corte que '[s]i el agente promociona o explota negocios que redundan en favor del empresario, significa que actúa por cuenta ajena, de modo que las actividades económicas que realiza en ejercicio del encargo repercuten directamente en el patrimonio de aquél, quien, subsecuentemente, hace suyas las consecuencias benéficas o adversas que se generen en tales operaciones. De ahí que la clientela conseguida con la promoción y explotación de los negocios le pertenezca, pues, insístase, el agente sólo cumple la función de enlace entre el cliente y el empresario. 'El agente comercial, precisó esta Sala en fallo proferido el 2 de diciembre de 1980, en sentido estricto, es el comerciante cuya industria consiste en la gestión de los intereses de otro comerciante, al cual está ligado por una relación contractual duradera y en cuya representación actúa, celebrando contratos o preparando su conclusión a nombre suyo (...) El encargo que asume el comerciante independiente por el contrato de agencia, es promover y explotar negocios que han de ser realizados en beneficio exclusivo del empresario' (...) Que el comerciante actúa por cuenta del empresario es cuestión que corrobora el hecho de que perciba una remuneración por su gestión, amén de que sea titular del derecho de retención sobre los bienes o valores de éste que se hallen en su poder o a su disposición, privilegio que le reconoce el artículo 1326 del Código

de Comercio (...) Trátase, en verdad, de una característica relevante, habida cuenta que permite diferenciarlo de otros acuerdos negociales, como el suministro y la concesión, en los que el suministrado y el concesionario actúan en nombre y por cuenta propia, razón por la cual la clientela obtenida al cabo de su esfuerzo les pertenece, y son ellos quienes asumen los riesgos del negocio, de manera que no devengan remuneración alguna, entre otras cosas, porque las utilidades derivadas de la reventa les pertenece' (sentencia de 15 de diciembre de 2006, exp. 1992- 09211-01).

Existiendo una clara regulación del contrato de agencia en los artículos 1317 al 1331 del Código de Comercio, cuando se pide su declaración o la prevalencia frente a cualquier otro nexo presunto, es imprescindible que confluyan todos los presupuestos necesarios para su conformación, pues, de faltar uno solo no tiene cabida acceder a tales reclamos, por corresponder a otro tipo de relación.

Al respecto la Corte precisó que 'no obstante la autonomía de que goza la agencia, la característica mercantil intermediadora, lo hace afín con otros contratos, con los cuales puede concurrir, pero sin confundirse con ninguno de ellos, ya que tiene calidades específicas que, por lo mismo, lo hacen diferente, razón por la cual, su demostración tendrá que ser inequívoca. De suerte, que una persona bien puede recibir estos encargos mediante dichos contratos y no ser agente comercial, pero dentro de aquella actividad también puede la misma recibir el especial de promover y explotar los negocios del empresario ora como representante o agente, pero en virtud de un contrato de agencia (...) Los requisitos mencionados para la configuración del indicado acuerdo de voluntades son concurrentes, esto es, deben aparecer todos para que puede predicarse válidamente su configuración, ya que la falta de uno de o varios de ellos implica necesaria y fatalmente que tal convención no existe o que degenera en otro acuerdo de naturaleza diferente' (sentencia de 4 de abril de 2008, exp. 1998-00171-01).

Igualmente, en el fallo CSJ SC, 24 jul. 2012, rad. 1998- 02154-01, se memoró:

La Corte ha estudiado esa convención en múltiples providencias, entre ellas los fallos dictados el 15 de diciembre de 2006, 1º de diciembre de 2011 y 27 de marzo de 2012, dentro de los expedientes Nos. 1992 09211, 1999 01889 01 y 2006 00535 01, en los que, en síntesis, expuso:

*De acuerdo con la normatividad que regula el mentado pacto (artículo 1317 al 1331 *ibidem*), su objeto es 'la promoción o explotación de los negocios del agenciado; labor que presupone, en términos generales, un trabajo de intermediación entre este último y los consumidores, orientado a conquistar, conservar, ampliar o recuperar clientela para aquel.*

*La actividad es ejecutada en favor de quien confirió el encargo y, por tanto, el agente actúa por cuenta ajena, percibiendo en contraprestación una remuneración que, en principio, depende de los negocios celebrados; empero, los efectos económicos de su gestión repercuten directamente en el patrimonio del agenciado, quien hace suyas las consecuencias benéficas o adversas que arrojen tales operaciones, como también la clientela conseguida con ellas, cuestión que justifica el reconocimiento de la prestación e indemnización contemplada en el artículo 132[4] *eiusdem*.*

El agente obra con independencia y autonomía, por cuanto asume 'la promoción y explotación de la actividad' del otro contratante sin estar subordinado a éste, ni hacer parte de su organización. De ahí que está facultado para diseñar los métodos de trabajo, designar colaboradores, y en fin para adoptar las decisiones que competan con el cumplimiento del encargo; sin embargo, el agenciado puede impartirle ciertas instrucciones (artículo 1321 del estatuto mercantil), relativas a las condiciones de la ejecución del pacto, sin que ello atente contra las susodichas potestades.

Otra particularidad de la referida convención es la estabilidad, la cual comporta que la intermediación quede atada a la promoción del negocio del empresario en general y no circunscrito a la celebración de uno específico; además, implica la continuidad en el ejercicio de la tarea encomendada, pues sólo así el agente logrará la consecución e incremento de la clientela.

*El compromiso adquirido por el comerciante lo cumple en un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, elemento fundamental para la efectividad de la exclusividad que a favor del agente consagra el artículo 1318 de la prenombrada codificación, amén que permite imponer la remuneración prevista en el artículo 1322 *ibidem*.*

Ahora bien. Para descender a los requisitos de la esencia del Contrato de Agencia Comercial y su cumplimiento en el presente caso, retomamos algunos apartes doctrinales presentados en el acápite de FUNDAMENTOS DE DERECHO de la Demanda para que concordados con la jurisprudencia traída en precedencia y la demás que deba ser aplicada en concordancia, la Honorable Sala Civil concluya, con todo respeto, que lo que medió entre el Señor EFRAIN GONZÁLEZ SOLANO como persona natural a nombre propio en principio, la Sociedad OLIVEROS GONZÁLEZ S.A.S. posteriormente, y la Empresaria COPETRAM fue un CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL DE HECHO regulada a partir del ART. 1317 del Código de Comercio. Veamos:

i). La independencia del agente. Requisito esencial que la H. Corte Suprema también lo tiene en cuenta como tal al señalar que "...*existe independencia y autonomía del agente, por ser ajeno a la estructura organizacional del empresario, sin que ello impida que éste le imparta ciertas instrucciones para el cumplimiento de la labor encomendada, al tenor del artículo 1321 *ibidem*...*" también señala: "...*El agente obra con independencia y autonomía, por cuanto asume 'la promoción y explotación de la actividad' del otro contratante sin estar subordinado a éste, ni hacer parte de su organización. De ahí que está facultado para diseñar los métodos de trabajo, designar colaboradores, y en fin para adoptar las decisiones que competan con el cumplimiento del encargo; sin embargo, el agenciado puede impartirle ciertas instrucciones (artículo 1321 del estatuto mercantil), relativas a las condiciones de la ejecución del pacto, sin que ello atente contra las susodichas potestades...*" e, igualmente: "...*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...***" (Negrilla y subrayado fuera de texto), característica que se desprende del Art. 1317 del Código de Comercio al señalar que mediante la agencia comercial, se "...*asume de manera independiente y estable el encargo de promocionar o explotar negocios como representante o agente de un empresario...*" y en el Art. 1321 se consagra que "el agente cumplirá el encargo que se le ha confiado al tenor de las instrucciones recibidas..."

Evidente es que dicha independencia no supone que el agente deba obrar prescindiendo de las instrucciones, pautas, parámetros y directrices que le imparta el empresario. La independencia a la que hace referencia el artículo 1317 del Código de Comercio excluye la subordinación propia de una relación laboral. Así entendida, la independencia implica la facultad del agente para aportar su experiencia e iniciativa para desarrollar la labor de promoción que le corresponde. Si bien este no es un elemento que sirva para distinguir el contrato de agencia comercial de otras figuras contractuales afines por ser un elemento común a todos los contratos de intermediación comercial (distribuidor, concesionario, comisionista, corredor, mandatario o franquiciado), de no existir la independencia cualquiera de ellos podría desvirtuar el vínculo comercial y demandar laboralmente para que se declare la existencia de un contrato de trabajo por la continuada subordinación o dependencia que existe con el empresario, pero por el hecho de desarrollar la actividad encomendada a través de una empresa con una estructura propia, con aportes de capital y de trabajo, con ello se desvirtúa la existencia de dependencia en el sentido laboral.

Por el contrario, dicha independencia implica la facultad que tiene el comerciante que actúa como agente de un empresario o proponente para desarrollar las labores de promoción y explotación a él encomendadas, de manera tal que, dentro de los límites materiales (ramo determinado del comercio o de la industria) y espaciales (zona prefijada dentro del territorio nacional), sea el mismo agente el que determine el modo, la cantidad, los horarios y los reglamentos de trabajo con los cuales va a operar.

En palabras de PEÑA NOSSA, Lisandro. en su libro "De los contratos mercantiles Nacionales e Internacionales" Segunda Edición, Universidad Católica de Colombia, 2006, p. 308. "...El agente desarrolla su actividad por cuenta ajena, es decir, por cuenta del empresario, pero a través de una empresa propia. Esa independencia se traduce en la práctica, por ejemplo, a través de la apertura de oficinas, establecimientos de comercio por parte del agente, la vinculación de empleados calificados y, en general, por la realización de actos encaminados a procurar el cumplimiento del encargo en las circunstancias de modo, tiempo y lugar que hayan sido convenidas. El carácter independiente del agente excluye la posibilidad de la coexistencia de la agencia comercial con un contrato de trabajo. El agente es un verdadero empresario autónomo, que cumple su función de intermediario para llevar a cabo la promoción y explotación de productos y servicios por cuenta de otro..."

ii). Instrucciones al agente por parte del empresario. Requisito que también la H. Corte Suprema, conforme a la jurisprudencia en precedencia lo señala para dar lugar a la Agencia comercial: "...El agente obra con independencia y autonomía, por cuanto asume 'la promoción y explotación de la actividad' del otro contratante sin estar subordinado a éste, ni hacer parte de su organización. De ahí que está facultado para diseñar los métodos de trabajo, designar colaboradores, y en fin para adoptar las decisiones que competan con el cumplimiento del encargo; sin embargo, el agenciado puede impartirle ciertas instrucciones (artículo 1321 del estatuto mercantil), relativas a las condiciones de la ejecución del pacto, sin que ello atente contra las susodichas potestades...". Igualmente: "...Es así como el artículo 1317 del Código de Comercio, al definir el referido contrato, (...,...) 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 al 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;..."

(Resaltado y subrayado fuera de texto)

Al respecto, GARRIGUES, Joaquín. en su libro "Curso de Derecho Mercantil" Editorial Porrúa S.A., 1997, p. 371 y ss.; Cfr. También Laudo arbitral que dirimió las controversias entre la Flota Mercante Gran Colombiana y Roberto Cavelier & Cía. Ltda., del 1º de julio de 1992, p. 354 y ss., señala que: "...El contrato de agencia ha sido definido como un típico contrato de colaboración..." frente a lo que BARRIENTOS RESTREPO y URIBE POSADA. Op. Cit. p. 96, explican: "...Esto quiere decir que, a diferencia de otros negocios comerciales, en los cuales cada contratante busca un interés particular que, muchas veces, se contraponen a aquel que pretende el otro contratante, en esta clase de contratos ambas partes buscan un mismo interés y desarrollan su relación en términos de cooperación. En el caso concreto de la agencia mercantil, esta cooperación se lleva a cabo entre agente y agenciado en la medida en que el primero realiza a favor y por cuenta del segundo un encargo para promover o explotar sus productos o servicios, mientras que, como obligación correlativa, el agenciado debe establecerle al agente una serie de pautas, instrucciones que le señalen la manera en que debe dar a conocer sus bienes o servicios a los consumidores..." (Resaltado fuera de texto)

Igualmente, conforme con lo señalado por SUESCÚN MELO, Jorge. en su libro "Derecho Privado. Estudios de Derecho Civil y Comercial Contemporáneo" Tomo II, p. 466-468 "...Las instrucciones otorgadas por el empresario al agente son parte esencial del contrato de agencia, más aún, éstas son empleadas como un elemento de prueba por intermediarios que pretenden ser declarados agentes, puesto que de las instrucciones que se les han dictado pretenden deducir ese otro elemento que resulta fundamental para demostrar la existencia del contrato de agencia comercial: la promoción por cuenta del empresario. De hecho, no sería lógico, al menos en principio, que un distribuidor que compra para revender, recibiera instrucciones de parte del empresario, puesto que el distribuidor, al adquirir la

propiedad de las mercancías, asume los riesgos físicos que sobre ellas recaigan; además, claro está, de los riesgos patrimoniales que implica la venta de las mercancías en términos de fluctuación de precios, valor de sus inventarios, manejo de la cartera y mercancía no vendida..." (Resaltado y subrayado fuera de texto)

iii). La estabilidad en la actividad del agente. Aspecto al que también la H. Corte Suprema da relevancia, como arriba ya se trajo en cita así: *"Es así como el artículo 1317 del Código de Comercio, al definir el referido contrato, (...,...) 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 al 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...**"* (Negrilla y subrayado fuera de texto)

Además, sobre esta relevante característica en otro aparte jurisprudencial la Corte Suprema de Justicia – Sala de Casación Civil en sentencia de fecha 20 de octubre de 2000 Expediente No. 5497, señaló que: *"...hay razones de orden público económico, pero también de linaje privado, que justifican y explican esta particularidad, porque al lado de la importancia de la función económica de esta clase de intermediación, aparecen los intereses particulares del agente, quien por virtud de la independencia que igualmente identifica la relación establecida con el agenciado, se ve obligado a organizar su propia empresa, pues la función del agente no se limita a poner en contacto compradores y vendedores, o a distribuir mercancías, sino que su gestión es más específica, pues a través de su propia empresa, debe, de manera estable e independiente, explotar o promover los negocios del agenciado..."*

Conforme lo establece expresamente el Art.1317 del Código de Comercio es claro que, de una manera estable, el agente promociona y explota los negocios propios de la empresa del agenciado. Situación sobre la que PEÑA NOSSA. Op. Cit. p. 309, señala: *"...El agente, por tanto no es la persona que promueve o concluye uno o varios negocios determinados, sino que promueve y concluye negocios en serie y sucesivos, lo cual implica una permanencia en sus relaciones con el agenciado (empresario). El elemento de la estabilidad fue, precisamente, el que dio origen a la figura de la agencia comercial. El agenciado aspira a que el agente desarrolle el encargo, no esporádica y ocasionalmente sino en forma continua..."*

iv). El encargo para promover o explotar negocios. Conforme a la jurisprudencia traída en cita arriba, La H. Corte Suprema señala al respecto: *"(...) 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 (...)"* (Negrilla y subrayado fuera de texto)

Como ya se ha manifestado, se erige éste como uno de los pilares fundamentales de los elementos de la agencia, teniendo en cuenta que el encargo debe desarrollarse por cuenta del agenciado, esto es, los efectos patrimoniales favorables de la gestión del agente recaen directamente en el empresario y solo recaen en el agente de manera indirecta, a través de comisiones o pagos que recibe, que constituyen la finalidad económica del contrato de agencia, pues promover negocios implica desarrollar las actividades necesarias para culminar la venta de los productos o servicios que se están agenciando, asumiendo los eventuales riesgos económicos al desarrollar los negocios por medio de su propia estructura empresarial. Para que exista la agencia, el agente se debe ocupar de promover los negocios del empresario, tal como lo hizo mi Mandante durante la vigencia del contrato, ofreciendo a terceros determinados o al público en general las características y bondades del producto o servicio que promovió y promocionó hasta la conquista de todos y cada uno de los clientes (pasajeros y remitentes de giros y encomiendas) luego en la atención, mantenimiento o preservación de esa clientela y el incremento de la misma, lo que implicó, como de la progresividad en la ventas e ingresos se desprende, niveles de satisfacción de la clientela anterior y la nueva que poco a poco fue cautivada por mi Mandante dado el posicionamiento paulatino de la Agenciada COPETRA.

La labor del agente se circunscribe bien a la preparación del negocio (promoción) o bien a su conclusión o perfeccionamiento (explotación). El agente, en cierta manera, realiza los actos de aproximación, ejecuta los actos preparatorios, tales como, contactar al cliente, instruirlo sobre el contenido y alcance del negocio, preparar la negociación entre otros actos, reservándose el empresario la facultad de valorar la conveniencia o no de los negocios, así como el poder autorizar o no al agente para la conclusión de los respectivos contratos. Pero,

también el encargo encomendado al agente puede consistir en la explotación de los negocios del empresario, en cuyo caso el agente puede celebrar y concluir los negocios, comprar, arrendar, prestar servicios, etc.

v). La actuación del agente por cuenta del empresario. Como arriba se citó, la H. Corte dice al respecto de este elemento: *"...En ese sentido señaló la Corte que '[s]i el agente promociona o explota negocios que redundan en favor del empresario, significa que actúa por cuenta ajena, de modo que las actividades económicas que realiza en ejercicio del encargo repercuten directamente en el patrimonio de aquél, quien, subsecuentemente, hace suyas las consecuencias benéficas o adversas que se generen en tales operaciones. De ahí que la clientela conseguida con la promoción y explotación de los negocios le pertenezca, pues, insístase, el agente sólo cumple la función de enlace entre el cliente y el empresario. 'El agente comercial, precisó esta Sala en fallo proferido el 2 de diciembre de 1980, en sentido estricto, es el comerciante cuya industria consiste en la gestión de los intereses de otro comerciante, al cual está ligado por una relación contractual duradera y en cuya representación actúa, celebrando contratos o preparando su conclusión a nombre suyo (...)' El encargo que asume el comerciante independiente por el contrato de agencia, es promover y explotar negocios que han de ser realizados en beneficio exclusivo del empresario' (...). Que el comerciante actúa por cuenta del empresario es cuestión que corrobora el hecho de que perciba una remuneración por su gestión, amén de que sea titular del derecho de retención sobre los bienes o valores de éste que se hallen en su poder o a su disposición, privilegio que le reconoce el artículo 1326 del Código de Comercio (...). Trátase, en verdad, de una característica relevante, habida cuenta que permite diferenciarlo de otros acuerdos negociales, como el suministro y la concesión, en los que el suministrado y el concesionario actúan en nombre y por cuenta propia, razón por la cual la clientela obtenida al cabo de su esfuerzo les pertenece, y son ellos quienes asumen los riesgos del negocio, de manera que no devengan remuneración alguna, entre otras cosas, porque las utilidades derivadas de la reventa les pertenece' (sentencia de 15 de diciembre de 2006, exp. 1992- 09211-01)...."* (Negrilla, resaltado y subrayado fuera de texto)

Este es otro elemento esencial para la tipificación de la agencia comercial, precisamente, la actuación del agente en beneficio y por cuenta del empresario, ya sea como agente, representante, fabricante o distribuidor, conforme las diferentes denominaciones que contempla el Art. 1317 del Código de Comercio, definición en la que se observa que el contrato de agencia comercial tiene elementos comunes a otros contratos de colaboración mercantil, con los cuales no debe ser confundido. Pues bien, la diferencia específica del contrato de agencia mercantil, destacada por la Corte, y que constituye la esencia misma del mandato, está recogida por las palabras finales del primer inciso del artículo 1317 del Código de Comercio: *"...productos del mismo"*, con lo que se denota que el agente comercial es verdadero mandatario, en cuanto obra *"por cuenta de otro"* (art. 1262), *"...se dedica a la gestión de negocios ajenos; obra en interés del empresario..."* (VALLEJO GARCÍA, Felipe. El contrato de Agencia Comercial. Primera Edición, Legis Editores S.A., 1999, p. 50). En el laudo del 23 de mayo de 1997 – Preparaciones de Belleza S.A. – Prebel S.A. v.s. L'Oreal de París se refieren a los antecedentes legislativos del elemento *"por cuenta"* en el contrato de agencia comercial, característica que aparecía en el Proyecto del Código de Comercio de 1958 (art. 1227).

En Sentencia de diciembre 2 de 1980, G.J, CLXVI, No. 2407, p. 271, la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, resalta: *"...El agente comercial, en sentido estricto, es el comerciante cuya industria consiste en la gestión de los intereses de otro comerciante, al cual está ligado por una relación contractual duradera y en cuya representación actúa, celebrando contratos o preparando su conclusión a nombre suyo (...). El encargo que asume el comerciante independiente en el contrato de agencia, es el de promover y explotar negocios que han de ser realizados en beneficio exclusivo del empresario (...). el agente conquista, reconquista, conserva o amplía para el empresario y no para él mismo, la clientela del ramo, y los negocios que para este fin promueva o explote deben ser definidos directamente por el empresario, o por el agente actuando a su nombre, si para ello tiene facultad..."*

vi). El Mandato como elemento de la agencia comercial. Característica que deviene de lo señalado en el literal anterior, pues es claro que *"...el contrato de agencia comercial debe considerarse ante todo como una modalidad de mandato, no sólo porque su regulación legal se encuentra ubicada en el Título XIII del Código de Comercio y porque le son aplicables las normas de mandato, sino porque de su textura fluye el que el agente sirve de puente entre un empresario y un mercado..."* (ARRUBLA PAUCAR, Jaime. Contratos mercantiles. Diké, 8ª ed., 1997, p. 379). Es, en este sentido, un contrato en interés exclusivo del empresario agenciado, sin perjuicio de las erogaciones económicas que deben reconocerse a favor del agente. En el contexto del artículo 1317 del Código de Comercio, el desempeño del agente comercial *"como...agente de un empresario"*, significa que puede asumir un mandato sin representación.

El mandato puede conllevar o no la representación del mandante (art. 1262). En la opinión del autor Felipe Vallejo García en su libro "El contrato de Agencia Comercial": *"...la agencia puede ser un mandato no representativo, especialmente cuando el encargo se limita a la promoción de negocios, que siendo un acto de comercio (art. 20- 17) no conlleva la celebración de negocios jurídicos (v. gr., contratos). Aquí, el agente se limita a transmitir al empresario las ofertas de compraventa de los negocios que ha promocionado, y es el empresario agenciado quien decide concluirlos aceptando o rechazando las propuestas"*.

Retomando nuevamente el Laudo Arbitral del 23 de mayo de 1997, proferido por el Tribunal de Arbitramento integrado por los árbitros Hernando Tapias Rocha, William Salazar Luján y Francisco Zuleta Holguín, que dirimió proceso instaurado por Preparaciones de Belleza S.A. – Prebel S.A.- vs. L'Oreal de París, allí se señaló: *"...es entonces por orden del propio legislador que se aplican a la*

agencia las reglas que rigen el mandato comercial; y no solo las que tipifican el contrato y precisan cuáles son las obligaciones del mandatario mercantil, sino aun las que regulan la extinción del contrato. Se reitera de este modo que así no lo haya dicho expresamente el Código de Comercio para la agencia comercial, resulta ser esta figura de la intermediación comercial una variedad del contrato de mandato...". Igualmente se dijo: "La oposición que el texto legal hace entre representante y agente no puede tener otro significado que mostrar que el agente comercial puede en el desarrollo de su encargo representar o no al empresario que le confía la gestión de sus negocios. Sin duda, el agente obra en la gestión de un interés que no es el suyo, o sea en relación con productos de otra persona, y por tanto para promover o explotar estos negocios puede obrar ante terceros sea como representante del empresario, si para ello se encuentra facultado por el negocio, o a nombre propio, o sea que siempre obra por cuenta de un interés ajeno pero sin revelar el nombre del principal... Estas dos clases de mandato están reconocidas por los artículos 2177 del Código Civil y 1262 del Código de Comercio".

En conclusión, el mandato es un elemento esencial del contrato de agencia y puede darse con o sin representación y tal como lo expresa el artículo 1317 del Código de Comercio, el agente comercial es un mandatario sin representación, salvo que se le den facultades para celebrar y ejecutar negocios en nombre del mandante.

Pretender, como lo hace la Demandada COPETRA, atribuir a mi Mandante la calidad de "**partícipe oculto**" con la única finalidad de dar paso a un Contrato de Cuenta en Participación que no existió, es ni más ni menos que desconocer lo que en este punto se señala de la Agencia Comercial en voces del Art. 1317 del Código de Comercio en cuanto a que el mandato es un elemento esencial del contrato de agencia y puede darse **con o sin representación**.

vii). La remuneración a favor del agente y por cuenta del empresario. Al respecto la H. Corte Suprema señala: "...La actividad es ejecutada en favor de quien confirió el encargo y, por tanto, el agente actúa por cuenta ajena, percibiendo en contraprestación una remuneración que, en principio, depende de los negocios celebrados; empero, los efectos económicos de su gestión repercuten directamente en el patrimonio del agenciado, quien hace suyas las consecuencias benéficas o adversas que arrojen tales operaciones, como también la clientela conseguida con ellas, cuestión que justifica el reconocimiento de la prestación e indemnización contemplada en el artículo 132[4] ejusdem...."

Y es que como elemento esencial de la agencia mercantil el agente percibe una remuneración en contraprestación a la actividad que desarrolla en ejercicio de su profesión de comerciante y como tal persigue una utilidad en toda operación comercial que adelanta. La gratuidad es un elemento ajeno a las actividades de los comerciantes y a sus operaciones. De allí que el legislador mercantil consagrara que "...El agente tiene derecho a su remuneración incluso cuando el negocio no se lleva a efecto por causas imputables al empresario, o en aquellos eventos en los que es el empresario quien directamente ejecuta el negocio en el territorio asignado al agente. También, tiene derecho a la remuneración cuando empresario y agente se han puesto de acuerdo para no concluir el negocio..." (Art. 1322 C. Co).

Aunque el legislador guarda silencio sobre la cuantía y la forma de pago de la remuneración, el artículo 1323 contempla fijar un porcentaje de las utilidades del negocio como forma de remuneración, previa deducción de las expensas generales de éste, por lo que al no existir disposición alguna en el capítulo de la agencia que lo prohíba, corresponde a las partes determinar el monto de la remuneración en ejercicio del principio de la autonomía de la voluntad. Ahora bien, si las partes tampoco pactan remuneración, se hace necesario acudir a las normas del mandato mercantil, en donde el artículo 1264 inciso primero determina que el mandatario tiene derecho a la remuneración estipulada o usual en el género de actividades como el mandato, o en su defecto a la que determinen los peritos.

La remuneración también puede consistir en un porcentaje, en cuyo caso los gastos de la agencia, los que por regla general no son de cargo del empresario, deben ser descontados a título de expensas generales del negocio, en los casos en los que la remuneración del agente sea un tanto por ciento de las utilidades del mismo (Art. 1323 C.Co). En este evento pueden presentarse dos situaciones: i) Un porcentaje determinado del valor de cada venta, de forma tal que el agente percibe siempre el mismo porcentaje, independientemente de la utilidad o pérdida del negocio considerado en su integridad. ii) Un porcentaje de las utilidades del negocio mirado este en su totalidad, lo que implica que deban sumarse los gastos efectuados para producir la mercancía junto con aquellos realizados para colocarla en el consumidor final. De esta suerte se contabilizan tanto los gastos del empresario como los del agente, para así poder determinar la totalidad de las utilidades y sobre estas calcular el porcentaje que le corresponde a dicho agente. (PEÑA NOSSA. Op. Cit. p. 312-314)

EN SÍNTESIS:

Teniendo en cuenta lo acabado de señalar y lo demás que deba ser aplicado en concordancia frente a cada uno de los ELEMENTOS ESENCIALES DE LA AGENCIA COMERCIAL, es claro que el contrato realidad que medió y en todo caso fue ejecutado entre mi Mandante el Señor EFRAIN GONZÁLEZ SOLANO como persona natural a nombre propio en principio, la Sociedad OLIVEROS GONZÁLEZ S.A.S. posteriormente, y la Empresaria aquí Demandada COOPERATIVA

SANTANDEREANA DE TRANSPORTADORES LIMITADA – COPETRAN fue un CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL DE HECHO regulado a partir del ART. 1317 del Código de Comercio durante el periodo, ejecutado entre el día Primero (1º) de Mayo de 2009 y hasta el día seis (6) de marzo de 2017, así:

FRENTE AL CUMPLIMIENTO DE ESTOS ELEMENTOS ESENCIALES O REQUISITOS PARA LA EXISTENCIA DEL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL:

Corolario de los apartes jurisprudenciales es indudable la acreditación de la utilidad que mi Mandante, en calidad de Agente Comercial del negocio encomendado le generó a la Empresaria COPETRAN, especialmente en la labor promocional y de ventas que es evidente sí se desplegó y brindó sus réditos a la Agenciada COPETRAN tal como se desprende de los soportes contables aportados con la demanda y por todos los documentos que la Demandada arrió al plenario en respuesta al requerimiento hecho por el Despacho en OFICIO No. 061 de fecha 26 de Enero del 2023, en los que se muestran la progresividad en las ventas, de ingresos que demuestran el crecimiento en el número de pasajeros y utilización de los servicios que producto de la gestión promocional de mi Representado en desarrollo de su actividad como Agente Comercial de la Empresaria COPETRAN en Puerto Berrío y su área de influencia hicieron evidente su aumento.

De la revisión simple de dichos soportes contables se evidencia claramente que en nada riñen con las certificaciones a nombre de los Demandantes expedidas por Contador Público que también obran en el plenario ni, mucho menos, con los documentos aportados por la Demandada. Lo claro es el crecimiento paulatino de las ventas, de las comisiones (o participaciones, término con el que insiste nominar la Demandada a los pagos que periódicamente hacía a mi Mandante) que se le pagaban a mi Representada, todo ello en relación directa con el posicionamiento de la Empresaria COPETRAN y el incremento del conocimiento comercial en el medio sobre los productos y servicios que ofrecía y prestaba COPETRAN a través de mi Representado en Puerto Berrío, Antioquia y su área de influencia.

Como en el escrito de demanda se señaló, y está probado con los soportes contables arriados al plenario, los que no fueron objetados ni tachados de falsos en las oportunidades procesales para ello, producto de haber asumido con responsabilidad el compromiso adquirido por Don Efraín González inicialmente y por OLIVEROS GONZÁLEZ S.A.S. posteriormente, el último año en que mi Representado fungió en Puerto Berrío, Antioquia como agente comercial de la Cooperativa de Transportes COPETRAN, esto es, entre año el 2016 y comienzos del año 2017, como recompensa a su trabajo la dicha Agencia ya registraba un promedio de ventas mensuales cercano a los \$100'000.000,00 que le representaron a mi Mandante un promedio mensual de ingresos de \$8'118.640,00 en el periodo anotado, es decir \$97'423.680,00 en participaciones para el año comprendido entre los meses de marzo de 2016 y febrero de 2017; Para el año comprendido entre marzo de 2015 y febrero de 2016 las ventas le representaron a mi Mandante una participación total de \$92'603.856,00, lo que arrojaron un promedio de ingresos mensuales de \$7'716.988,00; y para el periodo comprendido entre marzo de 2014 y febrero de 2015 las ventas le representaron a mi Mandante una participación total de \$75'083.844,00, que arrojan un promedio mensual de ingresos por \$6'256.987,00, cifras que evidencian un claro e inobjetable crecimiento en las ventas y la relación directa con el posicionamiento de la Empresaria COPETRAN en la zona de influencia de la agencia comercial.

1. En cuanto a la independencia del agente: Es claro que mi Mandante desarrolló su actividad por cuenta de la Empresaria COPETRAN, pero a través de una empresa propia por ser ajeno a la estructura organizacional de la Empresaria, pues mi Mandante tomó por su cuenta un local comercial donde se instaló inicialmente el punto de venta de pasajes y posteriormente sumó la remisión de giros y encomiendas, donde para atender a los clientes vinculó trabajadores y desde donde desarrolló las labores de promoción y explotación de la actividad de la Agenciada a él encomendadas, sin estar subordinado a aquella, de manera tal que, dentro de los límites materiales (ramo de transporte terrestre de pasajeros) y espacial (Zona de Puerto Berrío, Antioquia y Municipios aledaños) era Él mismo quien determinaba el modo, la cantidad, los horarios y reglamentos de trabajo con los cuales operaba. Conforme a su dicho en el Interrogatorio de Parte y a lo manifestado por los testigos, mi Mandante realizó actos encaminados a procurar el cumplimiento del encargo en las circunstancias de modo, tiempo y lugar convenidas, actuó como un verdadero empresario autónomo, obviamente bajo las directrices de la Empresaria COPETRAN.

Obviamente su carácter independiente no le implicó obrar prescindiendo de las instrucciones, pautas, parámetros y directrices que es claro le impartió la Empresaria COPETRAN durante la vigencia de su relación contractual

2. En cuanto a las instrucciones al agente por parte del empresario: Teniendo en cuenta que tanto mi Mandante como la Agenciada COPETRAN, en ejecución del contrato suscrito buscan un mismo interés y desarrollan su relación en términos de cooperación, es claro que mi Mandante realizó a favor de la Empresaria COPETRAN un encargo para promover o explotar la venta de pasajes terrestres para pasajeros además de otros productos o servicios, mientras que la Agenciada COPETRAN, como obligación correlativa IMPARTIÓ A MI Representada una serie de pautas e instrucciones dar a conocer sus bienes o servicios a los potenciales clientes. Es claro, como quedó probado en el proceso, que tanto mi Mandante como sus colaboradores directos fueron objeto de constantes capacitaciones por parte de COPETRAN sobre la forma de controlar y ejecutar su labor cotidiana.

3. En cuanto a la estabilidad en la actividad del agente: También es claro que quedó probada en el presente caso.

4. En cuanto al encargo para promover o explotar negocios: que como pilar fundamental de los elementos de la agencia, es claro que el encargo desarrollado por cuenta de la Agenciada COPETRA y los efectos patrimoniales favorables de la gestión de mi Representado en su calidad de agente recaen directamente en la Empresaria COPETRAN y solo de manera de manera indirecta beneficiaron a mi Prohijada a través de comisiones que recibió, lo que constituye la finalidad económica del contrato de agencia, pues promover negocios implicó para mi Mandante desarrollar las actividades necesarias para culminar la venta de pasajes, productos y servicios agenciados. Quedó probado que mi Mandante se ocupó de promover los negocios de la Empresaria Demandada, tal como lo hizo mi Mandante durante la vigencia del contrato, ofreciendo a terceros determinados o al público en general las características del producto o servicio que promovió y promocionó hasta la conquista de todos y cada uno de los pasajero o remitentes de giros y encomiendas y luego, en la atención, mantenimiento o preservación de esa clientela y el incremento de la misma, lo que implicó niveles de satisfacción de los consumidores y clientes anteriores, receptividad del producto y posicionamiento paulatino o creciente de la Agenciada en la zona atribuida a mi Representado.

5. En cuanto a la actuación del agente por cuenta del empresario: Es esta una característica que en el presente caso se erige diáfana y sin problema por lo debatido y probado en el presente juicio.

6. En cuanto al Mandato como elemento de la agencia comercial, teniendo en cuenta que mi Mandante sirvió de puente entre la Empresaria COPETRAN y un mercado, que torna al contrato en interés exclusivo de la Empresaria agenciada, sin perjuicio de las erogaciones económicas que se reconocieron a favor de mi Representado.

7. En cuanto a la remuneración a favor del agente y por cuenta del empresario, que como esencia de la agencia mercantil el agente percibe una remuneración en contraprestación a la actividad que desarrolla en ejercicio de su profesión de comerciante, a la que si bien la Agenciada COPETRAN ha pretendido darle denominaciones especiales, tal circunstancia no deshace ni desvirtúa el contrato de Agencia Comercial realmente ejecutado por las partes intervinientes en este proceso.

Retomando apartes del último escrito presentado por el suscrito, es claro que en el Contrato de Agencia Comercial intervienen dos partes, como se extractó del Trabajo de Grado "IMPLICACIONES DEL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL EN COLOMBIA" presentado por Susana Posada Henao y Juan David Restrepo Correa, Universidad EAFIT, 2011.:

1.4 PARTES

1.4.1 Empresario

Es simplemente el mandante, el agenciado. La ley consagra (Art. 1317 C.Co) que éste puede ser nacional o extranjero. En términos sencillos, es el industrial, el dueño del negocio, el propietario de los productos o servicios que el agente promueve u ofrece. ⁽³³⁾ En otras palabras, es la persona que tiene la necesidad de extender la distribución de sus bienes o servicios.

1.4.2 Agente

Debe reunir una calidad especial según lo estipulado por el Código de Comercio en su artículo 1317 en donde se estipula que el agente debe ser un comerciante independiente, al momento de celebración del contrato o con anterioridad a él. Puede ser una persona natural o jurídica que se ocupe profesionalmente de una actividad comercial ⁽³⁴⁾, destacando como sus principales funciones la promoción o explotación de los negocios del empresario.

En palabras del autor colombiano Gabriel Escobar Sanín:

"El agente es un comerciante como cualquier otro; su principal o exclusiva forma de participar en actividades económicas y aún su principal o exclusivo modo de subsistencia es la mediación en las operaciones mercantiles tendientes a llevar los productos o los servicios directamente del empresario a los comerciantes revendedores y en ocasiones al propio consumidor, derivando de esa intermediación una ganancia o utilidad que se agrega a la del productor de la mercancía o servicio."

33 VALLEJO GARCÍA. Op. Cit. p. 49

34 El artículo 10 del código de comercio dispone: Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles.

La calidad de comerciante se adquiere aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o interpuesta persona.

NO está en discusión que entre la parte Demandante y la Demandada existe una relación jurídica sustancial que nació en el año 2009 por el mutuo consenso entre las partes y se mantuvo hasta el día lunes seis (6) de marzo de 2017, cuando unilateralmente se dio por terminada por parte de COPETRÁN, sin embargo, como la forma contractual usada por la Demandada COPETRÁN para formalizar su relación comercial con mi Mandante fue un modelo de Contrato de Cuenta en Participación que terminó convirtiéndose en una mixtura que en todo caso **no corresponde con el contrato realidad ejecutado y desarrollado por las partes trabadas en la presente litis**, a quienes sin lugar a dudas se les puede y debe aplicar las características acabadas de reseñar, pero que para clarificar el contexto teórico que guarda relación con el negocio jurídico que realmente existe y enmarca lo que evidentemente quedó probado en desarrollo del presente proceso, importante es retomar aquí lo que también en la ya citada Sentencia SC6315 de junio de 2017 se señaló a éste respecto:

"...5. Así mismo, la jurisprudencia se ha pronunciado sobre la labor que debe desplegar el funcionario judicial en el evento de no existir claridad en cuanto a la naturaleza jurídica del vínculo contractual utilizado para la actividad de intermediación comercial, y en tal sentido, en fallo CSJ SC, 27 mar. 2012, rad. 2006-00535-01, se expuso lo siguiente:

(...) A pesar de que las diferentes manifestaciones, por sus coincidencias, pueden llegar a crear confusiones respecto a la verdadera esencia de lo pactado entre el empresario y su distribuidor, el hecho de que en un momento dado se convenga una determinada actividad puede estar fuera de contexto frente a la forma como se lleve a cabo, pues en últimas es esta la que delimita los reales alcances del nexo.

En tales casos, cuando surgen diferencias que son sometidas al arbitrio judicial, surge a cargo del fallador el deber de interpretar cuál es el verdadero querer de los contratantes, conforme a su naturaleza y sin consideración a la denominación que se la haya asignado, dejando el camino despejado de dudas, sin que para ello sea indispensable que quien formule el libelo invoque la existencia de acuerdos simulatorios como paso previo al reconocimiento de los derechos en su favor y las obligaciones a cargo. Ese proceder, a pesar de ser viable, se hace innecesario si se tiene en cuenta que el calificativo, erróneamente acordado o impuesto por uno de los intervinientes, no delimita el campo de acción sino que el mismo obedece a sus cláusulas y los giros dados cuando se les pone en práctica.

Sobre este punto la Corte tiene precisado que 'es conocido que el proceso interpretativo, entendido en un sentido lato, comprende las labores de interpretación, calificación e integración del contenido contractual. Es la interpretación una labor de hecho enderezada a establecer el significado efectivo o de fijación del contenido del negocio jurídico teniendo en cuenta los intereses de los contratantes; la calificación es la etapa dirigida a determinar su real naturaleza jurídica y sus efectos normativos; y la integración es aquél momento del proceso que se orienta a establecer el contenido contractual en toda su amplitud, partiendo de lo expresamente convenido por las partes, pero enriqueciéndolo con lo que dispone la ley imperativa o supletiva, o lo que la buena fe ha de incorporar al contrato en materia de deberes secundarios de conducta, atendiendo su carácter de regla de conducta -lealtad, corrección o probidad-. (...) Específicamente, la calificación del contrato alude a aquel procedimiento desarrollado para efectos de determinar la naturaleza y el tipo del contrato ajustado por las partes conforme a sus elementos estructurales, labor que resulta trascendental para establecer el contenido obligacional que de él se deriva. Allí será necesario, por tanto, distinguir los elementos esenciales del contrato de aquellos que sean de su naturaleza o simplemente accidentales. Para llevar a cabo la labor de calificación, el juez debe determinar si el acto celebrado por las partes reúne los elementos esenciales para la existencia de alguno de los negocios típicos y, si ello es así, establecer la clase o categoría a la cual pertenece, o, por el contrario, determinar si el acto es atípico y proceder a determinar la regulación que a él sea aplicable. (...) Por tanto, la calificación es una labor de subsunción del negocio jurídico en un entorno normativo, fruto de lo cual se podrá definir la disciplina legal que habrá de determinar sus efectos jurídicos. (...) Es evidente, claro está, que en la labor de calificación contractual el juez no puede estar atado a la denominación o nomenclatura que erróneamente o de manera desprevenida le hayan asignado las partes al negocio de que se trate, por lo cual es atribución del juez preferir el contenido frente a la designación que los contratantes le hayan dado al acuerdo dispositivo (contractus magis ex partibus quam verbis discernuntur), ya que, como se comprenderá, se trata de un proceso de adecuación de lo convenido por las partes al ordenamiento, en la que, obviamente la labor es estrictamente jurídica' (sentencia de 19 de diciembre de 2011, expediente 2000-01474).

Por tal razón, cuando un nexo de esa índole se hace constar por escrito y se aduce que éste no contiene la real voluntad de los concertantes o que simplemente el apelativo dado para identificarlo no corresponde al contenido de sus estipulaciones, es imprescindible hacer un contraste entre ambas figuras para que, dejando de lado los puntos en que convergen y delimitadas sus divergencias, se encamine el esfuerzo probatorio a develar la presencia de estas últimas en la forma como se desarrollan las relaciones entre sus intervinientes, sin que se requiera de un pronunciamiento previo sobre la existencia de un concierto simulatorio.

De la aplicación al presente caso de línea jurisprudencial desarrollada por las Altas Cortes sobre el tema que nos ocupa, el Honorable Tribunal debe concretar fehaciente y contundentemente el contrato realidad efectivamente ejecutado por los trabados en la presente Litis es el contrato de Agencia Comercial de Hecho en los términos del artículo 1331 del Código de Comercio, de la existencia del contrato de Agencia Comercial de Hecho como contrato realidad efectivamente ejecutado entre la COOPERATIVA SANTANDEREANA DE TRANSPORTADORES LIMITADA "COPETRÁN", en calidad de Empresaria, por una parte y, por la otra, en calidad de Agente Comercial, el Señor EFRAÍN GONZÁLEZ SOLANO, como persona natural inicialmente y, posteriormente, como Representante Legal de la Sociedad OLIVEROS GONZÁLEZ S.A.S., antes OLIVEROS GONZÁLEZ E.U., legalmente constituida y con domicilio en Puerto Berrío, Antioquia.

Si bien los esfuerzos de la Señora Juez de Instancia se centraron en resaltar el aumento de clientes como punto de inflexión para desvirtuar la configuración del contrato de agencia comercial de hecho, la H. Corte Suprema al referirse a este tema ha señalado que este

fenómeno es también propio de múltiples contratos como por ejemplo el de suministro, distribución, franquicia, concesión y yo agregaría el de la mixtura de cuenta en participación que terminó elaborando la aquí Demandada, por lo que de manera respetuosa se solicita a la Honorable Sala que acoja en su totalidad todos los elementos puestos de manifiesto en el presente escrito en lo que tiene que ver con las características, elementos esenciales y adecuación al caso de autos del Contrato de Agencia Comercial que se erige de Hecho en el presente caso, para lo cual habrá de acudir a una valoración exhaustiva de las pruebas de acuerdo con las reglas de la sana crítica y orientadas también hacia las bondades de quienes en su afán de surgir económicamente ejercen actividades de Agente Comerciales frente a organizaciones de gran envergadura técnica y financiera como lo es la Demandada COPETRAN, situación que impone trascender las reglas estrictamente procesales ya que como instrumentos legales para alcanzar la verdad de los hechos que interesan al proceso les asiste una función que solo se materializa mediante procesos lógicos, epistemológicos, semánticos y hermenéuticos que no están ni pueden estar reglados por ser extrajurídicos y pertenecer a un plano bien distinto al del tecnicismo dogmático, que como cánones interpretativos adecuados constituyan el presupuesto efectivo de la decisión, contrastando la consistencia del contenido de la prueba y su correspondencia con la realidad ceñida al objeto litigioso mediante el análisis de las circunstancias de tiempo, modo y lugar en que se dieron los hechos objeto de debate y su posterior adecuación a la forma contractual legal realmente ejecutada.

Declarada la existencia de la Agencia Comercial de Hecho, deviene entonces la DECLARATORIA de incumplimiento del contrato aludido por parte de la Empresaria aquí Demandada, por haber terminado el día 6 de marzo de 2017, unilateralmente y sin justa causa el contrato aludido y como consecuencia de ello, la Empresaria está obligada a indemnizar los perjuicios materiales y morales sufridos por la parte Demandante.

En consecuencia habrá lugar entonces a las **CONDENAS** que se impetran de la **COOPERATIVA SANTANDEREANA DE TRANSPORTADORES LIMITADA "COPETRÁN"** conforme a los numerales 3, 4, 5, 6 y 7 del acápite Pretensiones de la Demanda y a favor de la Sociedad **OLIVEROS GONZÁLEZ S.A.S.**, legalmente constituida, con domicilio en Puerto Berrío, Antioquia y representada legalmente por el Señor EFRAÍN GONZÁLEZ SOLANO.

En síntesis, respetuosamente se solicita a la Honorable Sala Civil del Tribunal Superior de Santander que REVOQUE la decisión de primera instancia y, en consecuencia, haga las DECLARACIONES y profiera las CONDENAS conforme a las súplicas de la Demanda.

Del Honorable Magistrado,

Atentamente,



LUIS FORERO ÁLVAREZ

C.C. No. 4'146.905

T.P. No. 134.361 del C. S. de la J.

Correo electrónico: fasereu@hotmail.com