



Rama Judicial
Tribunal Superior de Buga
República de Colombia
Sala Quinta de Decisión Civil- Familia

VERSIÓN ESCRITA DE LA SENTENCIA ORAL PROFERIDA DENTRO LA AUDIENCIA DE SUSTENTACIÓN Y FALLO DE SEGUNDA INSTANCIA CELEBRADA EL 2 DE AGOSTO DE 2017 (Para facilitar su consulta o examen a las partes, superior funcional, juez disciplinario y/o penal, órganos de control, etc. y como copia de seguridad ante eventuales daños del CD o dispositivo de audio respectivo).

Providencia: Sentencia No.- 126-2017

Proceso: Ordinario Declarativo

Demandante: Soc. de Comercio Agropecuario

Demandados: Triada Ema S.A. y Cosmoagro S.A.

Radicado 76-520-31-03-005-2009-00063-01

Procedencia: Juzgado Quinto Civil del Circuito de Palmira (V)

Asunto: ***Contrato de bodegaje.** Hay lugar a declararlo y ordenar el pago de los cánones adeudados junto con sus intereses moratorios cuando de las pruebas se advierte su concertación. **Agencia comercial.** No se configura cuando el pretenso agente ha ejercido la actividad comercial por su cuenta y riesgo en el contexto de un contrato de distribución, obteniendo como ganancia la diferencia entre el precio de compra y enajenación, y no una remuneración por explotar o promover el negocio de otro.*

MAGISTRADA PONENTE: BÁRBARA LILIANA TALERO ORTIZ

Guadalajara de Buga, agosto dos (2) de dos mil diecisiete (2017)

1. OBJETO DE LA DECISIÓN:

Decidir los recursos de apelación formulados por los apoderados judiciales de ambas partes contra la sentencia de fecha 2 de noviembre de 2016, proferida por el Juzgado Quinto Civil Circuito de Palmira (V) dentro del proceso ordinario de la referencia para lo cual se observarán las prescripciones del artículo 280 del Código General del Proceso.

2. PRECISIÓN INICIAL:

Sea lo primero indicar que en atención al artículo 279 del Código General del Proceso, el presente fallo no contendrá “...transcripciones o reproducciones de actas, decisiones o conceptos que obren en el expediente...”, al igual que “...las citas jurisprudenciales y doctrinarias se limitarán a las que sean estrictamente necesarias para la adecuada fundamentación de la providencia...”.

3. SÍNTESIS DE LA CONTROVERSIA:

2.1. Por intermedio de apoderada judicial se formuló demanda ordinaria, a través de la cual se pretendió que se declare:

Primero, que entre **COSMOAGRO SA, TRIADA EMA SA y AGROCOMERCIO SA –SURTIFINCAS** existe un contrato de bodegaje o depósito de mercancías desde marzo de 2003 el cual se encontraba vigente a la presentación de la demanda y en consecuencia, se ordene el pago de los cánones adeudados (74 meses) que ascienden a la suma de **\$51'800.000.00**, y los que se causen en el transcurso del proceso teniendo en cuenta que se pactó una renta de **\$700.000.00**.

Y segundo, que entre **COSMOAGRO SA, TRIADA EMA SA y AGROCOMERCIO SA –SURTIFINCAS** existe un contrato de agencia comercial para la distribución, venta y representación de productos agrícolas y promoción de la marca del empresario desde noviembre de 2004 hasta mayo de 2007, en virtud de lo cual la primera adeuda a la segunda indemnizaciones por los siguientes conceptos y valores: la suma de **\$10'498.044.66**, por la terminación unilateral del contrato sin justa causa; la suma de **\$40'000.000.00**, como compensación por esfuerzos realizados; el lucro cesante correspondiente a los años restantes del contrato; y el monto de **\$43'100.870.60**, por concepto de comisión o remuneración por ventas.

2.2. Como sustento factual de la demanda se narró por el apoderado de la parte demandante lo siguiente:

2.2.1. En el mes de marzo de 2003, la empresa **AGROCOMERCIO SA - SURTIFINCAS** recibió en sus instalaciones mercancías de **COSMOAGRO SA** y **TRIADA EMA SA** para su custodia, pactándose una renta mensual de \$700.000.00, por el servicio de bodegaje, precio que la sociedad demandada nunca ha cancelado.

2.2.2. En el mes de noviembre de 2004 se pactó entre las partes contrato de agencia comercial con el fin de que **AGROCOMERCIO SA -SURTIFINCAS**, promocionara, vendiera, distribuyera y representara la marca de la empresa demandada en la región del Urabá, lográndose por la demandante un incremento exponencial en las ventas de los productos de **COSMOAGRO SA** y **TRIADA EMA SA** durante el periodo 2005-2007.

2.2.3. Tras reclamar a la sociedad demandada la comisión por ventas directas realizadas a la empresa AGRÍCOLA SANTAMARIA S.A., y el pago del bodegaje, aquella decidió dar por terminado de forma unilateral el contrato de agencia comercial y ordenó el retiro de la mercancía de las bodegas, esto último que le resultó infructuoso en virtud del derecho de retención que **AGROCOMERCIO SA -SURTIFINCAS** hizo valer incluso ante las autoridades penales, que conocieron una investigación por el delito de abuso de confianza denunciado.

2.3. Una vez admitida la demanda mediante providencia del 3 de julio de 2009¹, se ordenó correr traslado de la misma a las sociedades demandadas, quienes una vez notificadas, comparecieron al proceso mediante apoderado judicial, el que a su vez negó la mayoría de los hechos y se opuso a las pretensiones promoviendo las excepciones de mérito que denominó: (i) “inexistencia de los contratos de arrendamiento, bodegaje y agencia comercial invocados...” y (ii) “la innominada”².

4. LA SENTENCIA IMPUGNADA:

4.1. La instancia terminó con sentencia del 2 de noviembre de 2016, en la que se acogieron parcialmente las pretensiones de la demanda declarando la existencia del contrato de depósito de mercancías entre las partes con vigencia desde el 1º de febrero de 2005 y el 12 de febrero de 2007, con su

¹ Ver folio 106 del Cuaderno 1

² Ver folios 124 a 132 del Cuaderno 1

consecuente condena a pagar lo adeudado con intereses, y negando lo relativo a la existencia del contrato de agencia comercial, tras encontrar probada la excepción propuesta.

4.2. Para así decidir el juzgador de primer grado, comenzó por verificar la concurrencia de los presupuestos procesales, cumplido lo cual se adentró en el fondo del asunto, analizando el marco normativo aplicable y acervo probatorio recaudado, llegando a concluir, de un lado, que estaba demostrado el depósito de mercancías con la presencia de los insumos en las bodegas de **AGROCOMERCIO SA -SURTIFINCAS** y la confesión de los demandados en el sentido de haberle entregado los productos; y de otro, que las documentales no revelaban un contrato de agencia mercantil, sino uno de consignación en el que la demandada entregaba a la demandante mercancía para ser vendida a un mejor precio que el pactado entre las mismas.

5. DE LA IMPUGNACIÓN:

5.1. Conforme a lo previsto en los artículos 320 y 328 del Código General del Proceso, la sentencia apelada será examinada “...**únicamente en relación con los reparos concretos formulados por el apelante...**”³, de ahí que el Tribunal se pronunciará “...*solamente sobre los argumentos expuestos por el apelante...*”.

5.2. El apoderado judicial de las demandadas, apeló lo concerniente a la declaración del contrato de depósito o bodegaje, por cuanto a su juicio se acreditó que la única relación negocial que se suscitó entre las partes fue un contrato de consignación de mercancías, tal y como lo advirtió el mismo juzgador al despachar desfavorablemente la pretensión relativa al contrato de agencia comercial. Por lo demás reprochó el hecho de que se le condenara a pagar intereses causados a partir de la fecha en que debió cancelarse el canon de arrendamiento, toda vez que la obligación solo ha de surtir efectos a partir de su declaración.

5.3. La sociedad demandante presentó apelación adhesiva a la sentencia reprochando el hecho de haberse denegado la existencia del contrato de agencia comercial, pese a que a su parecer se encuentra acreditada, sin que

³ “...sin perjuicio de las decisiones que deba adoptar de oficio, en los casos previstos por la ley...”.

por el extremo pasivo se hubiese allegado prueba fehaciente en contrario. De igual forma, reclamó que se hubiese declarado la existencia del contrato de bodegaje desde el año 2005 y no desde el año 2003 como fue solicitado y demostrado, haciendo hincapié en el dictamen pericial cuya apreciación calificó de escasa.

6. CONSIDERACIONES:

6.1. Se encuentran presentes los presupuestos procesales, y no se observa causal de nulidad que pueda invalidar la actuación surtida, ni impedimento alguno para proferir la decisión de fondo que en derecho corresponda.

6.2. Comoquiera que quien apeló de forma principal fue el demandado, se resolverá primero lo que por este fue objeto de censura; a la sazón, el problema jurídico que plantea la alzada, se ciñe a determinar si ¿se acreditó por la sociedad demandante la existencia de un contrato de bodegaje entre ella y las empresas **COSMOAGRO SA** y **TRIADA EMA SA**?

6.2.1. Para empezar, debe recordarse que el artículo 864 del Código de Comercio, define el acto jurídico o contrato, como "*un acuerdo de dos o más partes para constituir, regular o extinguir entre ellas una relación jurídica patrimonial...*".

Con relación al contrato de arrendamiento de bodega, o depósito reclamado, cumple recordar que este, no está definido en el Código de Comercio, pero sí en los artículos 2236 y 2240 del Código Civil. Por el primero se dice que se llama en general depósito el contrato a través del cual se confía una cosa corporal a una persona que se encarga de guardarla y de restituirla en especie; y, por el segundo, el contrato de depósito propiamente dicho se mira como aquel en que una de las partes entrega una cosa corporal mueble para que la guarde y la restituya en especie, a voluntad del depositante.

En palabras de la Corte, es aquel mediante el cual,

[E]l depositante entrega al depositario una cosa mueble para que la conserve y se la restituya cuando así se lo solicite. Su objeto estriba en la guarda de la cosa depositada, y consecuentemente comporta para el depositario, en su condición de mero tenedor de ella, la obligación de conservarla, sin derecho a usarla, excepto en las hipótesis previstas por los artículos 2245 y 2246 del

Código Civil, debiendo restituirla en especie a la finalización del contrato. Se trata de un contrato real, pues sólo se perfecciona con la entrega de la cosa⁴.

6.2.2. Se trata de un contrato de carácter real (art. 1500 del Código Civil), en tanto su perfeccionamiento sólo deviene como consecuencia de la efectiva entrega de los bienes materia de la guarda y custodia por parte del depositante al depositario (art. 2237 del Código Civil), mas no del simple consenso sobre los términos que habrán de regir la respectiva relación contractual, de lo que se sigue que la plena demostración de su existencia implica, indefectiblemente, acreditar la efectiva realización de dicha entrega, a través de alguna de las diversas modalidades que el ordenamiento jurídico contempla para el efecto, lo cual puede hacerse por cualquier medio de prueba en la medida que no es un acto solemne y no requiere forma específica de recoger la voluntad de los contratantes (art. 824 Código de Comercio).

6.2.3. Por lo demás, solo resta decir que el depósito es un contrato de seguridad, confianza y custodia; es de su esencia la entrega de la tenencia de la cosa para que se guarde, conserve y restituya a voluntad del depositante. Dos obligaciones principales tiene el depositario: (i) guardar la cosa y, (ii) restituirla. En cuanto a la obligación de guarda, comporta el deber de custodia del bien sin la posibilidad de usarlo, deber de conservarlo en el estado en que se le ha confiado y emplear el cuidado que aun las personas negligentes o de poca prudencia suelen poner a sus propios negocios.

Y en lo que atañe a la obligación de restitución, se parte del supuesto que el depositario solo recibe la precaria tenencia de la cosa y, por ese conducto, *"es obligado a la restitución de la misma cosa o cosas individuales que se han confiado en depósito, aunque consistan en dinero o cosas fungibles..."* (art. 2253 Código Civil).

6.2.4. Sin más preámbulos debe anunciar la Sala que sobre el punto llamada al fracaso la apelación de las demandadas, pues en el sub-lite se encuentra plenamente acreditada la existencia del contrato en comento, aunque como lo anotó el juez de conocimiento a partir del año 2005; empero, hay que decir, primero que son otras las razones de las que se valdrá la Sala para sustentar la anterior afirmación y segundo, que el canon de

⁴ Cas. Civ., sentencia del 19 de noviembre de 2001, expediente No. 5933.

arrendamiento y consecuente condena señalados por el juzgador difieren de la realidad como más adelante se verá.

6.2.4.1. En efecto, existen pruebas emanadas del mismo extremo pasivo, que demuestran la existencia del contrato de bodegaje a partir del mes de febrero del año 2005, debiéndose aclarar, que no nos referimos a la declaración del representante legal de las empresas demandadas, la cual valoró indebidamente el funcionario de primer grado al inobservar el principio de la indivisibilidad de la confesión, sino a otras -documentales- por él inadvertidas, que por entero resultan suficientes para dar por sentada la relación negocial bajo estudio.

6.2.4.1.1. De un lado está la constancia de no conciliación entre las partes adosada al libelo genitor, en la que tras escuchar las pretensiones de la sociedad reclamante, el representante de **COSMOAGRO S.A.**, manifestó que *"...el canon de arrendamiento por bodegaje inició a correr partir del año 2005 y no a partir del año 2003 como dice el solicitante..."*⁵. De otro, se encuentra una carta del 16 de febrero de 2007 en la que la demandada exteriorizó a **AGROCOMERCIO S.A.** su intención de devolver unas facturas de cobro de bodegaje por cuanto *"mediante esta facturas se pretende cobrar servicio de bodegaje a Cosmoagro S.A. desde el primero (1º) de marzo de 2003, cuando dicho servicio de bodegaje se le viene prestando a Cosmoagro por parte de Surtifincas desde el mes de febrero de 2005..."*⁶. Y finalmente, existe otra carta, esta del 14 de diciembre de 2007 en la que la convocada manifestó a la demandante su reproche frente a la retención de mercancías indicando que aquellas *"se habían depositado en su Bodega (pagando arrendamiento por parte nuestra) ubicada en la Calle 91 # 99-50 de Apartadó- Antioquia, con destino a su venta en esa región"*⁷.

6.2.4.1.2. Probáticas todas estas, que, se reitera, valoradas en su conjunto o aun de manera insular, **resultan más que aptas para acreditar la existencia del contrato de depósito comercial pretendido**, en tanto constituyen un reconocimiento expreso de la obligación por parte de la misma sociedad demandada. Por manera que, se reitera, la apelación del extremo pasivo en torno a la existencia y periodo del contrato no puede prosperar, por cuanto en el dossier reposan documentales emanadas de sí misma en las que de manera

⁵ Ver anexos de la demanda.

⁶ Ver folio 30 Anexo 1 del Cuaderno 3.

⁷ Ver folios 12 y 13 del Cuaderno 3

manifiesta, reconoce la existencia del contrato objeto de análisis, vale decir a partir de febrero del año 2005.

6.2.4.1.3. Respecto a la fecha de terminación del multicitado contrato, se tendrá en cuenta la indicada por el juzgador de primera instancia (febrero 12 de 2007), en consideración a que ninguna de las partes realizó reparos al respecto y, en todo caso, resulta razonable señalar que el contrato terminó desde el momento en que el depositario dio la orden de no entregar la mercancía en custodia, pues con ello no solo se da cuenta de la existencia de ésta en bodega para esas fechas –lo que tampoco fue infirmado-, sino que además, fue en ese momento que las relaciones comerciales se rompieron, de ahí que en lo sucesivo no se depositaron más insumos.

6.2.5. Cosa distinta se predica de la apelación en lo que concierne al monto de la condena a pagar por concepto de los cánones de bodegaje adeudados, reparo que debe prosperar y así se declarará en sentencia por las razones que siguen:

6.2.5.1. Ciertamente, señala el artículo 1170 del Código de Comercio que *"[e]l depósito mercantil es por naturaleza remunerado. La remuneración del depositario **se fijará en el contrato o, en su defecto, conforme a la costumbre y, a falta de ésta, por peritos**"*. Bajo esa premisa normativa, es claro que **solo a falta de pacto sobre el monto de la renta, resulta dable acudir a otros criterios, entre ellos los técnicos, para determinarlo**; existiendo este, prevalecerá la voluntad de las partes.

Esto pone de presente que el juzgador de primera instancia incurrió en error al tasar el canon mensual por el bodegaje para el año 2005 en la suma de \$874.987.00 con base en un dictamen pericial aportado con la demanda como soporte de sus pretensiones, pues la voluntad de las partes sobre ese específico aspecto –de la naturaleza del negocio-, se encontraba demostrada con documentales que al igual que las otras ya referidas, no fueron objeto de valoración.

6.2.5.2. Es el caso de la factura de cobro por bodegaje que obra a folio 216 del expediente antes mencionada, a través de la cual **AGROCOMERCIO S.A.** cobró a **COSMOAGRO S.A.** el canon por 'servicio de bodegaje', desde el primero de septiembre hasta el 30 de noviembre de 2005, pues allí, por dicho periodo, se facturó como valor unitario por el servicio, es decir por cada mes –

de los dos cobrados-, la suma de \$350.000.00 más IVA (16%) para un total de \$812.000.00; valores estos que se reiteran en otra factura con fecha 15 de diciembre de 2005⁸, en la que se llamó al pago de un canon más IVA para un total de \$406.000.00 y en la respectiva cuenta de cobro remitida por la libelista que se detalló así⁹:

Facturando 1 mes de servicio, por valor de \$350.000 + Iva;

Subtotal de	\$ 350.000
Iva	\$ 56.000
Valor	\$ 406.000
RT Fuente del 6%	\$ 21.000
Valor Total	\$ 385.000

Luego, no merece ninguna duda, que el canon de depósito pactado verbalmente entre las partes, sin perjuicio de que atendiera a los criterios técnicos invocados en la demanda (cantidad, espacio, etc.), ascendía a la suma de **\$406.000.00.**, cantidad que debió ser reconocida por el a-quo, al margen de que no se hubiese objetado el dictamen pericial que arrojó un valor mayor, pues como ya se dijo antes, demostrado por cualquier medio la voluntad real de las partes, no era del caso acudir a experticios a efectos de elucidar la controversia sobre el tópico.

6.2.5.3. Ahora bien, dicha cantidad debe incrementarse anualmente teniendo en cuenta el incremento del IPC reportado por el DANE¹⁰, toda vez que se desconoce si sobre el punto existió acuerdo entre las partes y la materia no ha sido objeto de reglamentación. Desde esa lógica, se tendrá en cuenta que si para el año 2005 el precio por el bodegaje ascendía a la suma de **\$406.000.00.** entonces para el año 2006 correspondía a **\$425.691.00.** y para el año 2007, a **\$444.762.00.**

Son entonces estas las cantidades por mes, que deben tenerse en cuenta para para la condena impuesta en el NUMERAL 2° de la sentencia apelada en razón de los cánones adeudados.

6.2.6. Con relación a la condena a pagar intereses moratorios comerciales desde la fecha de causación de los cánones de bodegaje, apelada por la parte

⁸ Ver folios 58 a 63 Anexo 1 del Cuaderno 3.

⁹ Se señala en la visible a folio 59 Anexo 1 del Cuaderno 3.

¹⁰ 4.85 % para el año 2005 y 4,48% para el año 2016.

demandada en virtud de que *"se tenía la conciencia (Buena Fe – Principio Constitucional art. 83 C.N.) de que no existía esa obligación cuyo nacimiento a la vida jurídica sería solo a partir de la sentencia..."*; la misma será mantenida por la Sala puesto que, como viene de exponerse, desde febrero de 2005 aquellas reconocían la existencia de la obligación en comento, y aun así no salieron a su pago; amen que, en todo caso, la condena a pagar intereses moratorios desde que se causaron los cánones, encuentra justificación en el principio de integralidad del pago, según el cual, lo pagado debe corresponder con lo debido, y la legislación mercantil vigente que los autoriza; por supuesto, sin perder de vista el envilecimiento de la moneda a causa del pago tardío de la obligación.

Ese cobro, tiene dicho la Corte, tiene como finalidad, *"que no se produzca el rompimiento del equilibrio de las relaciones contractuales", así como evitar que "no se enriquezca de manera injusta una de las partes de la relación sustancial a costa de la otra"*¹¹.

6.2.7. Evacuada como se encuentra la apelación principal propuesta –la del extremo pasivo–, corresponde a la Sala adentrarse en lo que fue objeto de reparo por la sociedad demandante como apelante adhesiva. Con ese fin debe recordarse que **AGROCOMERCIO S.A.**, pretende que se declare la existencia de un contrato de agencia comercial con sus opositores desde el mes de noviembre de 2004 hasta el mes de mayo de 2007, junto con el reconocimiento de la prestación económica y las indemnizaciones contempladas en el artículo 1324 del Código de Comercio, como consecuencia de su terminación unilateral y sin justa causa, por parte de aquellos; así como la declaratoria de un contrato de depósito de mercancías desde el año 2003.

6.2.8. Por consiguiente, los problemas jurídicos que plantea la apelación adhesiva se centran en determinar, primero, si ¿se encuentra acreditado que el contrato de bodegaje hubiese iniciado a partir del año 2003? y segundo, si ¿se acreditaron los presupuestos axiales del contrato de agencia mercantil?

6.2.8.1. Respecto al primer cuestionamiento, partiendo de que como antes se dijo, se encuentra probado el contrato de bodegaje a partir del año 2005,

¹¹ Cas. Civ. de febrero 21 de 1984, CLXXVI, pág. 33.

debe decirse desde ya que tal cual lo encontró el juez de primer instancia, en el plenario no existe ni una sola prueba que acredite la existencia del contrato de depósito o bodegaje desde el año 2003, pues si bien es cierto existen sendas documentales¹² que revelan el movimiento de mercancías desde la bodega de **COSMOAGRO S.A.**, hacia la de **AGROCOMERCIO S.A.**, para aquellas calendas, también lo es, que como se verá más adelante, la segunda acostumbraba comprar insumos a la primera permanentemente para la reventa, de ahí que **no sea posible con base en dichas documentales – únicas al respecto-, afirmar con el grado de certeza requerido, que la mercadería bajo custodia no era propia sino ajena.**

Y para completar, en los referidos formatos de movimiento de mercancías de **COSMOAGRO S.A.** suscritos en el año 2003, se apuntó como ‘finalidad del movimiento de la mercancía’, las reseñas ‘para facturar’, ‘venta de contado’ y ‘en consignación’, todas, de suyo ajenas a un contrato de depósito mercantil y por el contrario, a otro tipo de transacciones que justificaban la presencia de los productos de la citada sociedad comercial en la bodega de la empresa demandante. Por lo demás, debe quedar sentado, que aunque reposan en el expediente facturas y cuentas de cobro por concepto de servicio de bodegaje desde el primero de marzo de 2003 hasta el 30 de septiembre de 2005, no hay prueba de que la mismas hubiesen sido aceptadas; de hecho, **desde entonces y hasta ahora han sido rotundamente rechazadas por COSMOAGRO S.A.**, quien incluso el día de hoy niega haber disfrutado del servicio.

En suma la sentencia de primera instancia debe confirmarse respecto a vigencia del contrato bodegaje, esto es, en el sentido de que éste inició el 1º de febrero de 2005 y no en el año 2003 como se alega por la parte demandante en su recurso.

6.2.8.2. Respecto al reparo de no haberse tomado en cuenta el dictamen pericial practicado al interior del proceso, en el que se realizó el cálculo de la condena al pago de la mensualidad por el servicio de bodegaje e intereses mucho más atractivo, rápidamente se dirá que no será atendido, pues, como ya quedó dicho, acá primaba la voluntad de las partes y, en todo caso, la experticia adolece de vicios en tanto allí se aplicó simultáneamente, corrección monetaria e intereses moratorios; operación que de tiempo atrás se ha

¹² Ver folios 57 a 61 del Cuaderno 1.

considerado desmesurada al configurar un doble cobro derivado la depreciación de la moneda.

De esta forma lo ha sentado la Corte Suprema de Justicia:

[C]uando el pago, a manera de segmento cuantitativo, involucra el reconocimiento de intereses legales comerciales, **no pueden los Jueces, con prescindencia de toda consideración especial, ordenar igualmente el ajuste monetario de la suma adeudada, específicamente cuando los réditos que el deudor debe reconocer son de naturaleza comercial**, puesto que, sean ellos remuneratorios o moratorios, el interés bancario corriente que sirve de base para su cuantificación (art. 884 C. de Co.), ya comprende, per se, la aludida corrección.

Obsérvese que, en el fondo, las mismas razones que –inicialmente- conducen a ordenar que el pago retardado incluya el reajuste monetario de la suma adeudada: la equidad; la buena fe –en su dimensión objetiva-; la plenitud del mismo y la necesidad de preservar el equilibrio contractual y de evitar un enriquecimiento injustificado, determinan, a su turno, que el deudor de una obligación de estirpe comercial no pueda ser compelido, por regla, a pagar al acreedor, además del capital y de los intereses convencionales o legales a que hubiere lugar, la corrección monetaria, cuando ésta se encuentra ínsita en la tasa que le sirve de medida a aquellos, pues si así se habilitase, el solvens, aún en el evento de la mora, estaría pagando más de lo debido, sin que exista motivo legal o contractual que justifique un doble reconocimiento de la indexación a favor del accipiens (plus), **dado que ello equivaldría a cohonestar un enriquecimiento injusto en cabeza del acreedor, en claro y frontal desmedro del patrimonio del deudor**¹³ (Negrillas de la Sala).

Por manera que, casi sobra decirlo, como se reconocieron intereses moratorios comerciales a partir de la causación del canon de arrendamiento, **no hay lugar a aplicar la corrección monetaria contemplada por el perito**; por consiguiente, el recurso en esa dirección no prospera.

6.2.9. Conviene ahora iniciar con los análisis relativos al contrato de agencia mercantil debatido en este litigio, debiéndose memorar, que a las luces del artículo 1317 del Código de Comercio, dicho negocio es aquel en que un comerciante asume, en forma independiente y de manera estable, el encargo de promover o explotar negocios de un empresario nacional o extranjero, en cierto ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, como representante o agente de éste, o fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo.

¹³ CSJ, Cas. Civ., Sentencia del 1° de septiembre de 2009 MP. RUTH MARINA DÍAZ RUEDA

6.2.10. De acuerdo con la normatividad que regula el mentado pacto, su objeto es "**la promoción o explotación de los negocios del agenciado**", labor que presupone, en términos generales, un trabajo de intermediación estable entre el agente y los consumidores, orientado a conquistar, conservar, ampliar o recuperar clientela para aquel. De tal manera que 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, pero, vale la pena aclarar, no por ello se encuentra subordinado al empresario, quien a lo sumo puede llegar a impartir instrucciones frente a la naturaleza y condiciones del encargo.

Dicho compromiso se circunscribe a 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 del Código de Comercio, amén que permite imponer la remuneración prevista en el artículo 1322 ibidem. Sin embargo lo más importante, es que en cualquier caso, los efectos económicos de la gestión del agente 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 1324 ejusdem.

De las anteriores precisiones, extractadas todas del Capítulo V, del Título XIII del Código de Comercio, en sus artículos 1317 y siguientes, que reglamentan el pacto comercial en comento, han emanado de la jurisprudencia las siguientes características o elementos estructurales:

a) constituye una forma de intermediación; b) el agente tiene su propia empresa y la dirige independientemente; c) **la actividad del agente se encamina a promover o explotar negocios en determinado territorio, esto es a conquistar, ampliar o reconquistar un mercado en beneficio del principal**, pudiendo no solamente, relacionar al empresario con clientes o consumidores de sus productos, sino inclusive actuar como su representante, como fabricante o como distribuidor, **pero en uno y otro evento sus gestiones tienen que estar inequívocamente acompañadas de la actividad esencial consistente en la promoción o explotación de los negocios del empresario**; d) requiere de una estabilidad en el desempeño de esa labor; e) **el agente tiene derecho a una remuneración**¹⁴ (Negrillas de la Sala).

¹⁴ CSJ, Cas. Civ. Sentencia del 4 de abril de 2008, MP. RUTH MARINA DÍAZ Ref: 0800131030061998-00171-01)

Por consiguiente, los presupuestos o requisitos axiales de la pretensión declarativa de agencia comercial han de ser: (i) intermediación con autonomía e independencia por parte del agente; (ii) la promoción o explotación estable de los negocios del empresario por cuenta y riesgo de este; y (iii) una contraprestación económica por dicha labor. Por supuesto que estos son concurrentes, es decir, deben aparecer todos para que pueda predicarse válidamente su configuración, ya que la falta de uno de o varios de ellos implican necesaria y fatalmente que tal convención no existe o que degenera en otro acuerdo de naturaleza diferente.

6.2.11. Salta la vista que la característica mercantil intermediadora, lo hace afín con otros contratos, con los cuales puede coincidir, 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 tiene que ser inequívoca; puesto que una persona bien puede recibir estos encargos mediante dichos contratos y no ser agente comercial, pero también dentro de aquella actividad puede la misma recibir la tarea de promover y explotar los negocios del empresario ora como representante o agente, en virtud de un auténtico contrato de agencia.

6.2.12. Por ello, se ha sostenido por la jurisprudencia, que el presupuesto diferenciador de la agencia comercial respecto a otros convenios de intermediación, y por ende aquel en que debe prestarse mayor atención, es aquel según el cual, se constituye en agente comercial, **quien** –por cuenta ajena- **promociona o explota negocios que redundan en favor del empresario**.

En palabras de nuestro superior funcional,

(...) [C]obra 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**¹⁵ (Negrillas de la Sala).

Fiel a esa postura, indicó más recientemente la Corte que,

¹⁵ SC 10 sep. 2013, rad. 2005-00333-01 reiterando decisión CSJ SC, 15 Dic 2006, Rad. 1992-09211-01

[A]l intermediario que obra por su cuenta no puede considerarse agente comercial, es decir, a quien toma para sí los riesgos de las operaciones comerciales que realice, **como ocurre en aquellos vínculos contractuales en virtud de los cuales se adquieren los productos para su reventa**, obteniéndose un provecho económico de la diferencia de precios de compra y enajenación, y asumiéndose, además, las contingencias de pérdida y deterioro de las mercancías, solvencia de los clientes y pago de los productos¹⁶ (Negrillas de la Sala).

Providencia esta última, en la que además la Corte aludió a las operaciones de reventa en la siguiente forma:

La reventa es de la esencia de los contratos de distribución y de concesión, que hacen parte de los convenios denominados de «cooperación», y **se caracterizan por la observancia por el comercializador de las pautas y orientaciones impartidas por el productor**, que -explica Farina- «pueden comprender la disminución de algunas potestades de aquél, como la de estipular precios y cantidades, la de diseñar una estrategia propia de mercadeo e, inclusive, en algunos eventos, la restricción de anunciarse con signos distintivos propios. A su turno el distribuidor, cualquiera que sea el contrato que lo liga a la empresa productora y sea cual fuere el nombre que pueda asumir (distribuidor exclusivo, concesionario, franchisee u otro), **obtiene una posición ventajosa en el mercado porque a veces tiene la exclusividad para la comercialización del producto**, y cuando no, cuenta con la posibilidad de comprar a la empresa productora con preferencia de los que no gozan de esa relación’.

La jurisprudencia ha visto en esos pactos de exclusividad o de trato preferencial, una característica que suele estar acompañada de otros acuerdos que «determinan la conducta del distribuidor, quien los soporta como una condición ineludible con miras a conseguir las utilidades derivadas de su labor de intermediación, pues es usual que por tratarse de bienes o servicios respecto de los cuales la marca, el lugar de procedencia, las condiciones de mercadeo, entre muchas otras condiciones, permiten vislumbrar aceptables márgenes de ganancia que hacen tolerables esas imposiciones» (CSJ SC, 15 Dic 2006, Rad. 1992-09211).

La intervención del fabricante o productor en las actividades de promoción, publicidad y mercadeo de las mercancías ejercidas por el distribuidor es, luego, un rasgo propio del género de los negocios de intermediación y cooperación, **que puede llegar incluso a la fijación de precios base y descuentos a consumidores**, el establecimiento de condiciones de venta; la autorización de uso de emblemas del empresario; **la intervención en los mecanismos de promoción y en la contabilidad respecto de las operaciones comerciales ejecutadas**; señalamiento de directrices en materia de visitas y entregas de pedidos a los clientes, y **la conformación de stocks y aprovisionamientos suficientes para la clientela**.

Una mayor injerencia del empresario se hace evidente cuando los intermediarios son integrados a la red de comercialización del productor, lo que, según doctrina española, tiene lugar a través de la aceptación de cláusulas que persiguen «una adecuada promoción de sus ventas o prestaciones», en las que los primeros «adaptan su actividad y estrategia empresarial individual al plan trazado por su principal (el empresario)» de modo que el comerciante que se inserta en ese entramado se caracteriza por

¹⁶ Cas. Civ. SC13208-2015 del 30 de septiembre de 2015, MP. ARIEL SALAZAR RAMÍREZ Radicación n° 11001-31-03-014-2004-00027-01.

«gozar de autonomía jurídica y, al tiempo, **estar sometido a una fuerte subordinación económica**¹⁷(Negrillas de la Sala).

6.2.13. Dicho lo anterior, rápidamente advierte la Sala que el fallo apelado debe ser confirmado en cuanto negó la existencia del negocio en comento, toda vez que, revisado con detenimiento el caudal probatorio, refulge paladinamente que pese a existir intermediación en el convenio comercial suscitado entre las partes, la misma no obedece a una agencia comercial, sino a un contrato de distribución, en el que por su cuenta y riesgo, la sociedad **AGROCOMERCIO S.A.**, revendía los productos de las sociedades convocadas.

6.2.14. El aserto que antecede encuentra sólido respaldo, en que como lo señaló nuestro Superior funcional en el último proveído citado –en el que valga la pena resaltar, se pronunció al interior de un conflicto de similares características-,

El de distribución es un convenio que otorga al comercializador el derecho de vender los productos del empresario en una zona geográfica determinada bajo las condiciones impuestas por este, obteniendo como ganancia la diferencia entre el precio de compra al productor y el de venta al cliente final, denominada margen de reventa.

El beneficio del distribuidor resulta de su propia actividad, por cuanto adquiere las mercancías y debe pagar su valor al productor con independencia de la suerte que corra al revenderlas (actúa por su cuenta y en nombre propio), por lo que el incumplimiento del cliente solo lo perjudica a él, y debe soportar todos los riesgos de los productos desde que estos quedan a su disposición.

Cuando el empresario recurre a esta figura **«se compromete a remitir... las unidades, en las cantidades que éste lo requiera, dentro de ciertos márgenes, pero tales unidades le son enviadas en propiedad al distribuidor, quien es deudor del precio ante la empresa fabricante.** A su vez, el distribuidor es quien le vende al cliente y, en consecuencia, **es quien factura y adquiere todos los derechos y asume todas las obligaciones de vendedor».**

El comercializador se obliga a «efectuar las ventas del producto; pero, fundamentalmente, **se obliga a pagar el precio de la mercadería que recibe en las condiciones y plazos pactados.** Se obliga, más que a vender, a adquirir una cantidad mínima de mercadería dentro de los periodos previstos. Es natural que el distribuidor se esfuerce en vender esa cantidad mínima, pues de otro modo, acumulará un stock a pura pérdida. Claro está que el fabricante o proveedor pueden no conformarse con esa venta mínima y requerir al distribuidor una mejor política de ventas, para aumentar así la política de colocación del producto en el mercado¹⁸ (Negrillas y subrayas de la Sala).

¹⁷ Ibidem

¹⁸ Sentencia del 30 de septiembre de 2015 ya citada.

Y a partir de esas elucubraciones, puntualizó la Corte los siguientes elementos diferenciadores de las figuras del agente comercial y del distribuidor:

a) Aunque ambos se encuentran integrados en la red de comercialización del empresario, desde el punto de vista económico, en tanto la inversión del agente, por lo general, está relacionada con la organización de su empresa, la del distribuidor se extiende a la compra de productos al fabricante para revenderlos.

b) El agente recibe una remuneración del empresario; en cambio, el distribuidor obtiene las ganancias del margen comercial de la reventa.

c) En su relación con los clientes, el distribuidor actúa en su nombre y por cuenta propia, por lo que debe correr con el riesgo y la suerte de las ventas que realice; el agente, no asume esas contingencias porque realiza su actividad profesional para el dominus negotii, de ahí que el vínculo jurídico se establece directamente entre el comitente y el cliente, pues el agente es solo un intermediario¹⁹ (Negrillas de la Sala).

6.2.15. Por manera que, se reitera, el acervo probatorio revela que fue un contrato de distribución y no uno de agencia comercial el que se pactó por las partes entre los años 2004 y 2007.

6.2.15.1. Lo primero que hay que anotar es que no se obtuvo ningún tipo de confesión por parte de las demandadas **TRIADA EMA S.A.** y **COSMOAGRO S.A.**, frente a la supuesta existencia de contrato de agencia comercial, ora al contestar la demanda, o al rendir interrogatorio de parte su representante legal²⁰.

6.2.15.2. En cuanto a las documentales, está la comunicación del 17 de enero de 2005, de **COSMOAGRO S.A.**, a **C.I. UNIBAN S.A.**, en la que se le conminó para que *"a partir de la fecha, la solicitud de nuestros productos para la Zona de Urabá se haga por intermedio de **AGROCOMERCIO S.A.**, uno de nuestros distribuidores y que también goza de una gran confianza y aceptación por parte de ustedes"*²¹; documento que además de exteriorizar la existencia de una labor de intermediación -valga anotar, calificando de '**distribuidor**' no como agente a la demandante- para nada relleva el presupuesto distintivo de la agencia mercantil ya mencionado.

¹⁹ Idem

²⁰ Ver folios 1 a 11 del Cuaderno 3

²¹ Ver folio 32 del Cuaderno 1

6.2.15.3. Igualmente, la certificación del 2 de abril de 2007, expedida por AGRÍCOLA SANTAMARIA S.A., en la que se hizo constar que venía siendo atendido por la empresa **AGROCOMERCIO -SURTIFINCAS S.A.**, desde hacía tres años "específicamente con productos de la línea Cosmoagro, sin desconocer el gran apoyo técnico y comercial brindado por esta empresa" y que "en el mes de octubre de 2006 se hizo la negociación del producto Cosmo R-14-8-19...", no revela sino una relación de carácter comercial entre dos sociedades en la que se encuentra involucrada mercancía fabricada por otro **COSMOAGRO S.A.**, sin que sea factible aseverar que en esos negocios certificados, ésta última empresa estuviese interviniendo o negociando a través de la demandante.

6.2.15.4. También carecen de trascendencia probatoria, las cotizaciones que de los productos fabricados por **COSMOAGRO S.A.**, realizó **AGROCOMERCIO S.A.**, a la empresa AGRÍCOLA SANTAMARIA S.A. en el mes de abril del año 2006²², pues dicha labor –la de cotizar mercancía-, es connatural a la tarea de comercializar insumos, quien quiere vender algo para obtener ganancias, debe ofrecerlo señalando su precio al posible comprador, y no porque la cosa sea producida por otro –la demandada-, debe inferirse que celebró un contrato de agencia con aquel, así indirectamente se vea beneficiado.

Sumado a ello, es de destacar que todas las cotizaciones fueron remitidas con el distintivo de la comercializadora demandante '**SURTIFINCAS**' e incluso, en una misiva fechada 24 de julio de 2006 dirigida a la misma AGRÍCOLA SANTAMARIA S.A., con el objetivo de entablar un acercamiento con fines comerciales, la empresa actora se identificó como "distribuidores [no agentes] de las líneas (...) **Cosmoagro**"²³ y ofreció la "[p]resentación del listado de **nuestros productos**", no los de su pretense agenciado, circunstancias que desdibujan cualquier labor de promoción y explotación de productos por cuenta ajena.

6.2.15.5. Llama la atención asimismo el 'informe de contacto' de fecha 20 abril de 2006 suscrito por representantes **AGROCOMERCIO S.A.** y **COSMOAGRO S.A.**, que reposa en el dossier, instrumento que sirvió de soporte documental a una reunión entre aquellos en la que se discutieron

²² Ver folios 33 a 339 del Cuaderno 1 y 45 a 51 de los anexos al Cuaderno 3.

²³ Ver folio 47 Anexo 1 del Cuaderno 3.

tópicos alusivos a sus relaciones comerciales, señalándose en la casilla del formato denominada 'tipo de contacto' la reseña "**visita a distribuidores**" y en la casilla destinada a la 'descripción visita', se apuntó como tal, el rótulo "**contrato de distribución**"²⁴

6.2.15.6. De otro lado se encuentran las facturas de fechadas 2005, 2006 y 2007²⁵ –periodo de vigencia de la supuesta agencia mercantil-, **expedidas por AGROCOMERCIO -SURTIFINCA S.A.**, con ocasión de la venta de los productos fabricados por **COSMOAGRO S.A.**, a la empresa C.I. UNIBAN S.A., en las que brilla por su ausencia anotación o reseña alguna relativa a que se trate de mercadería ajena; por el contrario, denotan su propiedad en cabeza del facturador –cual ocurre en la reventa derivada de los contratos de distribución-.

6.2.15.7. Juega también en contra de los intereses de la empresa demandante, una misiva de fecha 3 de junio de 2005, signada por el representante de ventas **AGROCOMERCIO S.A.** y el representante técnico comercial de **COSMOAGRO S.A.**, en la que acordó un descuento del 6% sobre el precio sugerido al público, a favor de la empresa CI. UNIBAN S.A., respecto al producto 'Cosmo Oil'; descuento asumido por ambas empresas así:

(...)

3% Agrocomercio S.A – Surtifincas

3% Cosmoagro²⁶.

Se sigue sin hesitación alguna de esta prueba, que las ventas de los productos de la denominada 'línea Cosmo' por parte de **AGROCOMERCIO S.A.**, no se realizaban por cuenta ajena, sino que, por el contrario, dicha empresa asumía sus propias pérdidas contingencias y hasta cedía parte de su margen de ganancias.

6.2.15.8. Respalda la teoría de la reventa, la comunicación del 11 de agosto de 2006, enviada por la sociedad demandante a la demandada rotulada '***condiciones especiales para el negocio con la firma agrochigüiros***' en la que

²⁴ Ver 54 Anexo 1 del Cuaderno 3.

²⁵ Ver folios 35 al 40 Anexo 1 del Cuaderno 3.

²⁶ Ver folio 38 Anexo 1 del Cuaderno 3.

se plantearon como exigencias para llevar cabo una operación, entre otras, las siguientes:

1) Plazo de venta de Cosmoagro a Agrocomercio (...)

2) Precio de venta de Cosmoagro a Agrocomercio: precio distribuidor descontando de este valor el 5% más el 5% adicional.

3) Descuento por pronto pago: con pago hasta 60 días después de recibida la mercancía, 5% sobre el valor a cancelar (Negrillas y subrayas de la Sala).

Nótese que se trata de requerimientos para nada afines a un contrato de agencia comercial, además, los ahora demandantes remataron señalando tajantemente, "*cualquier condición que vaya en detrimento de las anteriores, **afecta nuestra ganancia comercial lo cual no estamos dispuestos a ceder***"²⁷. Luego, cualquier duda sobre la propiedad de la mercancía vendida al consumidor final, debería quedar zanjada, dado que, como se acaba de ver, la actora compraba a la demandada a un menor precio, para enajenar a terceros, por contera, si había reventa.

6.2.15.9. Y cual si fuera poco todo lo anterior, cuenta la Sala con una carta de fecha 15 de febrero de 2006 -calendas previas a que se rompieran las relaciones comerciales entre las partes- enviada por **AGROCOMERCIO S.A.** a **COSMOAGRO S.A.**, en la que le manifiesta de manera categórica lo que sigue:

En atención a encontrar la mejor solución posible al **gran perjuicio que nos vienen causando con sus ventas directas a nuestros clientes**, me permito ratificarle la reunión acordada verbalmente...²⁸ (Negrillas y subrayas de la Sala).

Reclamación que, sumada todas las anteriores pruebas que se acaban de analizar, repele la existencia de una agencia mercantil entre las partes durante el periodo invocado, pues evidencia inequívocamente, que **AGROCOMERCIO S.A.**, actuaba por su cuenta y riesgo, tenía sus clientes y vendía sus propios productos -aunque fabricados por otro-, siendo su ganancia la diferencia entre los precios de compra a **COSMOAGRO S.A.** y el de reventa al consumidor; de otra forma, las ventas directas del productor no le representarían pérdidas.

²⁷ Ver folio 52 Anexo 1 del Cuaderno 3.

²⁸ Ver folio 56 Anexo 1 del Cuaderno 3.

6.2.16. En conclusión, del contenido material de las pruebas no es posible extraer inequívocamente, que, como lo sostuvo el recurrente, la demandada lo hubiera contratado bajo la figura del agenciamiento mercantil con toda su significación y alcances, contrario sensu, lo que se advierte es la existencia de un contrato de distribución de mercaderías, el cual no obstante ser afín a la agencia, en este caso resulta excluyente de la misma, por cuanto no se halla presente uno de los presupuestos axiales de aquella, este es, se vuelve a repetir, que el agente promueva y explote el negocio del empresario por cuenta y en pro de éste.

De esta manera lo sostuvo la Corte Suprema de Justicia:

1.7. Aunque un distribuidor también puede ser considerado agente comercial, para que obre como tal es necesario que haya asumido, en forma independiente y de manera estable, el encargo de promover o explotar negocios del empresario en un ramo específico y dentro de un área territorial prefijada, ejerciendo tal actividad por cuenta y para beneficio de aquel.

En la compra de productos para revenderlos posteriormente sin que concurra el encargo de promover y explotar negocios del productor, esta Sala ha visto una operación mercantil por cuenta y para provecho de quien la ejecuta, sin que ese carácter de acto propio sea desvirtuado por «el hecho de que para el cumplimiento de tal propósito el distribuidor se vea precisado a desplegar ciertos actos de publicidad o de consecución de clientes», toda vez que «quien distribuye un producto comprado por él mismo para revenderlo, lo hace para promover y explotar un negocio suyo» (CSJ SC, 31 Oct 1995, Rad. 4701).

Y agregó:

(...) **[T]al actividad no obedece, ni tiene la intención de promover o explotar negocios por cuenta del empresario que le suministra los bienes, aunque, sin lugar a dudas, este último se beneficie de la llegada del producto al consumidor final.** Por esta razón, para la Corte la actividad de compra hecha por un comerciante a un empresario que le suministra el producto a fin de que aquél lo adquiera y posteriormente lo distribuya y lo revenda, **a pesar de que esta actividad sea reiterada, continua y permanente y que se encuentre ayudada de la ordinaria publicidad y clientela que requiere la misma reventa, no constituye ni reviste por sí sola la celebración o existencia de un contrato o relación de agencia comercial entre ellos.** Simplemente representa un suministro de venta de un producto al por mayor de un empresario al comerciante, que éste, previa las diligencias necesarias, posteriormente revende no por cuenta ajena sino por cuenta propia; **actividad que no puede calificarse ni deducirse que se trata de una agencia comercial**²⁹ (Negrillas y subrayas de la Sala).

6.2.17. Puestas de ese modo las cosas, como en el caso que nos ocupa, existe evidencia de que se trató de un negocio en el que **AGROCOMERCIO S.A.**, actuaba para sí misma y en su interés mercantil, y además, por

²⁹ Cas. Civ. SC13208-2015 del 30 de septiembre de 2015, MP. ARIEL SALAZAR RAMÍREZ Radicación n° 11001-31-03-014-2004-00027-01.

razones que resultan obvias, **no se contempló en su favor una remuneración**, lejos de ello, obtenía utilidades derivadas de la reventa de mercancías, se encuentra de suyo descartada la agencia comercial ante la inconcurrencia de al menos dos de sus presupuestos axiológicos, siendo por ello del caso proceder a confirmar la sentencia apelada en cuanto negó la existencia del multicitado acto jurídico, aunque por las razones acá anotadas.

6.3. Como colofón de todo lo que con antelación se expuso, se MODIFICARÁ la condena impuesta en el numeral SEGUNDO de la sentencia apelada, en el sentido de que para el año 2005 el precio por el bodegaje ascendía a la suma de **\$406.000.00** mensuales, para el año 2006 a **\$425.691.00** mensuales, y para el año 2007 a **\$444.762.00** mensuales. En TODO LO DEMÁS se CONFIRMA la decisión apelada; además se CONDENARÁ EN COSTAS a la parte demandante, por haberse resuelto desfavorablemente su recurso y para el efecto se tendrá en cuenta la participación y carga de vigilancia de la contraparte en el trámite de la alzada (art. 365 núm. 1° y 3° del Código General del Proceso). No se impone condena en costas a la parte demandada puesto que su recurso prosperó parcialmente (num. 5° ejusdem).

7. DECISIÓN:

En mérito de lo expuesto, la **SALA QUINTA DE DECISIÓN CIVIL-FAMILIA DEL TRIBUNAL SUPERIOR DEL DISTRITO JUDICIAL DE GUADALAJARA DE BUGA**, administrando justicia en nombre de la República de Colombia y por autoridad de la Ley,

RESUELVE:

PRIMERO: MODIFICAR el NUMERAL 2° de la sentencia apelada de fecha y procedencia conocidas, en el sentido de que en el año 2005 el precio por el bodegaje ascendía a la suma de **\$406.000.00** mensuales, para el año 2006 a **\$425.691.00** mensuales, y en el año 2007 a **\$444.762.00** mensuales; esto de conformidad con lo considerado previamente.

SEGUNDO: CONFIRMAR en TODO LO DEMÁS la decisión objeto de este pronunciamiento, aunque por las razones acá explicadas.

TERCERO: CONDENAR EN COSTAS de la segunda instancia a la parte demandante (art. 365 núm. 1 y 3° del C. G. del P.). Liquidense por la secretaria del juzgado de primer grado.

CUARTO: DEVOLVER el expediente al Juzgado de origen, una vez fijadas por la Magistrada sustanciadora las agencias en derecho causadas en la instancia.

Esta providencia queda notificada en ESTRADOS a las partes. Ninguno de los intervinientes presentó solicitudes.

CÚMPLASE



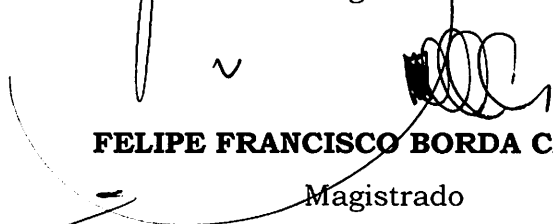
BARBARA LILIANA TALERO ORTIZ

Magistrada Ponente



MARIA PATRICIA BALANTA MEDINA

Magistrada



FELIPE FRANCISCO BORDA CAICEDO

Magistrado

Ordinario Rad. 76-520-31-03-005-2009-00063-01

