



Rama Judicial
Consejo Superior de la Judicatura
República de Colombia

JUZGADO CUARENTA Y OCHO (48) CIVIL DEL CIRCUITO

Carrera 10 No. 14-33 piso 15 - Edificio Hernando Morales
J48cctobt@cendoj.ramajudicial.gov.co

Bogotá, D.C., once (11) de abril de dos mil veinticuatro (2024)

Proceso: DECLARATIVO - PERTENENCIA
Demandante: LUISA FUNDADA ROJAS BOTIA
Demandado: WILSON EFRAÍN ALEJO SUESCA
Radicado: 11001310300520130076100
Providencia: SUSPENDE PROCESO

En atención a la manifestado por el apoderado del extremo pasivo en la audiencia celebrada el 04 de este mismo mes y año, y como quiera que se dan los presupuestos del Art. 161 y 162 del C. G. del P., pues el presente proceso se encuentra para dictar la sentencia que en derecho corresponde, por lo tanto, es del caso suspender el mismo, pues existe un proceso civil – Declarativo 11001310300420120077500 de Wilson Efraín Alejo Suesca contra Luisa Fernanda Rojas Botia] cuya resolución necesariamente influye en la decisión que aquí se adopte.

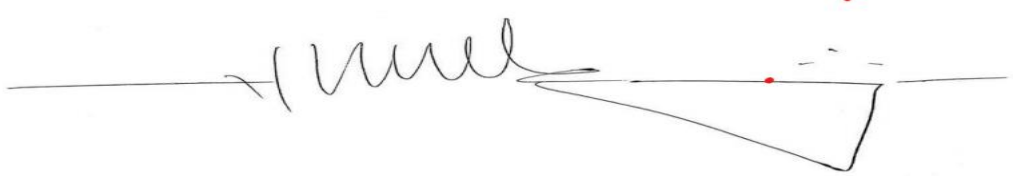
En consecuencia, se DISPONE:

1. Decretar la SUSPENSIÓN de esta actuación, una vez se obtenga la información pertinente se reanudará la misma.
2. Librar comunicación al Juzgado Cuarenta y Siete Civil del Circuirte de Bogotá D.C., para que se sirva informar el estado en que se encuentra el expediente Declarativo 11001310300420120077500 de Wilson Efraín Alejo Suesca contra Luisa Fernanda Rojas Botia, asimismo para que indique la decisión que de fondo que allí se adopte, allegando para tal fin la documentación que soporte su respuesta.
3. Exhortar a la Secretaría del Juzgado para que tome atenta nota y controle los términos previstos en el artículo 163 ibídem, o una vez dados los presupuestos allí establecidos proceda a entrar

el proceso al Despacho para proveer lo pertinente.

NOTIFIQUESE Y CÚMPLASE

EL JUEZ,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ariza Villa', is written over a horizontal line. To the right of the signature, there is a red dot and a small, stylized mark resembling a triangle or a checkmark.

ALBERTO ENRIQUE ARIZA VILLA

República de Colombia
Rama Judicial del Poder Público



JUZGADO CUARENTA Y OCHO (48) CIVIL DEL CIRCUITO

Carrera 10 No. 14-33 piso 15 – Ed. Hernando Morales Molina

J48cctobt@cendoj.ramajudicial.gov.co

Bogotá D.C., once (11) de abril de dos mil veinticuatro (2024)

Referencia: DECLARATIVO – AGENCIA COMERCIAL

Demandante: JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ Y

PROPETCORP S.A.S.

Demandado: HYUNDAI CORPORACIÓN

Radicado: 11001310301120150009200

Providencia: SENTENCIA DECLARATIVA.

Procede el Despacho a decidir de fondo el presente proceso, emitiendo el fallo anunciado que en derecho corresponde para dirimir la presente instancia, teniendo en cuenta los siguientes:

I. ANTECEDENTES

Los demandantes formularon demanda en contra de la sociedad que integra el extremo pasivo, y elevaron las siguientes,

Pretensiones principales

A. Declarativas

1. Que se declare que existió un Contrato de Agencia Comercial en el cual actuaron como agentes comerciales los demandantes JOSÉ LUIS MALVEHY y PROPETCORP SAS y como empresario HYUNDAI CORPORATION.

2. Que se declare que el Contrato de Agencia Comercial que existió entre los demandantes como gentes comerciales y la demandada como empresario estuvo vigente desde el 10 de enero de 2010 hasta el 16 de julio de 2014.

3. Que se declare que la terminación unilateral y con justa causa del Contrato de Agencia Comercial celebrado entre los demandantes como gentes comerciales y la demandada como empresario acaeció el 16 de julio de 2014 por causas imputables al incumplimiento del empresario.

4. Que se declare la solidaridad entre HYUNDAI CORPORATION sede Colombia y HYUNDAI CORPORATION sede Corea con las obligaciones surgidas como consecuencia de la terminación del contrato de Agencia Comercial por causa imputables a ellas.

B. Condenatorias

1. Por concepto de la cesantía comercial, la suma de USD\$ 84.740,98 Dólares, valor a la fecha de presentación de la demanda o cuanto más se probare en el proceso, equivalente a la doceava parte del promedio de la comisión, regalía o utilidad recibida en los últimos 3 años, por cada uno de la vigencia del contrato, según lo previsto en

el inciso 1° del art. 1324 del C. de Co., esto es, por el periodo comprendido entre julio de 2011 a julio de 2014 incluyendo valor no pagado retenidos por recibir).

2. Por concepto de indemnización: la suma de USD\$862.207,13 dólares, o cuanto más se probare en el proceso a título de retribución equitativa por los esfuerzos para acreditar las marcas, los productos objeto del contrato y como indemnización por el lucro cesante futuro ocasionado por la terminación de este por causas imputables al empresario, según lo previsto en el inciso 2 del art. 1324 del C. de Co.

3. Por concepto de las comisiones pendientes de pago (vencidas y por vencerse) la suma de USD\$ 43.740,98 dólares.

4. Que se condene a la demandada a pagar los intereses moratorios comerciales a la máxima tasa autorizada por el art. 884 C.Co., sobre las sumas anteriores, que se causen entre el momento de la presentación de la demanda y la fecha del pago efectivo de la obligación.

5. Que se condene a la demandada a indemnizar y pagar a favor de los demandantes, dentro de los cinco días siguientes a la ejecutoria de la Sentencia, los daños morales causados por la terminación unilateral e injusta del contrato de Agencia Comercial por causas imputables a HYUNDAI CORPORATION por el equivalente en pesos de valor constante de lo que a la fecha de la Sentencia valgan 100 SMMLV.

6. Que se condene como fruto de la solidaridad entre HYUNDAI CORPORATION sede Colombia y HYUNDAI CORPORATION sede Corea, a las mismas, por todas y cada una de las obligaciones surgidas como consecuencia de la terminación del contrato de Agencia Comercial por causales imputables a ellas.

7. Que se condene a la demandada al pago de todos los gastos acaecidos con ocasión de la presente demanda, los cuales incluyan las agencias en derecho y costas del proceso.

Pretensiones subsidiarias

1. Que se condene a la demandada, al pago de la indexación teniendo en cuenta la variación del índice de precios al consumidor entre el momento de la terminación del contrato y la fecha del pago efectivo de la obligación.

2. Que se condene a la demandada al pago de las comisiones correspondientes a las ventas realizadas en virtud del agenciamiento desplegado por los demandantes conforme a la relación anexa por USD\$ 43.372,50 dólares

3. Que se condene a la demandada al pago de USD\$42.629,50 dólares por lucro cesante por comisiones no pagadas y/o intereses moratorios a la tasa más alta establecida por la Superfinanciera, respecto de los pagos insolutos por concepto de comisiones.

Núcleo fáctico

Los cuales, de forma sucinta exponen que, la demandada en el año 2010 empezó la promoción y distribución de sus productos petroquímicos en América Latina (Colombia, Perú Chile, Paraguay, y Guatemala) por lo cual contrató al JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ para que fuera su Agente Comercial, por ello el 10 de enero de 2010 se celebró el primer negocio con Eternit Colombiana S.A., asimismo se promovieron negocios con otras personas, por ello el demandante debió desplazarse por el citado territorio agenciando comercialmente a la demandada, sin embargo en el mes de abril de 2011 la encartada comenzó a retener los pagos de las comisiones e intentó bajar las mismas, lo que generó perjuicios económicos al extremo actor, pues tal conducta obligó al agente comercial a terminar su relación comercial.

Se refirió, que posteriormente la demandada contacto directamente a los clientes que había conseguido el agente comercial, que en desarrollo de esa relación las partes aquí contendientes celebraron diversos acuerdos, que la empresa PROPETCORP S.A.S fue creada el 4 de octubre de 2013, la cual también se dedicó a la actividad de agencia comercial de la demandada, que el extremo pasivo le adeuda saldo de las comisiones a que tiene derecho la parte demandante, que solo con el agenciamiento de los demandantes la encartada pudo ingresar al mercado de Colombia, Perú Chile, Paraguay, y Guatemala lo que representó para HYUNDAI ventas aproximadas de US\$ 57.771.452 Dólares.

Se adujo, que la conducta asumida por los aquí demandantes es propia de la agencia comercial, y la misma terminó por causas imputables a la empresaria.

ACTUACIÓN PROCESAL

Mediante providencia de 26 de febrero de 2015, se admitió la demanda, una vez notificado el extremo pasivo, este por intermedio de apoderado allegó contestación a los hechos, se opuso a las pretensiones y formuló las excepciones de fondo que denominó *“Inexistencia de un contrato de agencia comercial entre el Demandante y HYUNDAI”*; *“Todo contrato válidamente celebrado es Ley para las partes y estas deben estarse a lo dispuesto en el.”*; *“Cobro de lo no debido”*; *“Aplicación del principio de territorialidad en caso de declararse la existencia de un contrato de agencia comercial”*; *“Inexistencia de abuso de posición dominante”*; *“Terminación de la relación comercial por decisión unilateral e Injustificada por parte del Demandante”*; corrido el traslado respectivo, la parte actora allegó escrito replicando las mismas.

Surtidos los estadios procesales inherentes al proceso que nos ocupa, esto fue, evacuar la audiencia de que trataba el artículo 101 del Código de Procedimiento Civil, posteriormente decretar y evacuar las pruebas conforme a los derroteros del Código General del Proceso, haciendo tránsito de legislación, para finalmente escuchar los alegatos de conclusión de los extremos en contienda, así:

La parte demandante se ratificó en los hechos de la demanda en las pretensiones invocadas en el libelo genitor, e indicó sucintamente que se debe acceder a lo pretendido, pues las pruebas allegadas y recolectadas en el decurso procesal verifican los argumentos fácticos, y dan cabida al contrato de agencia comercial cuya declaración se

pretende por esta vía, lo que conlleva a declarar no probadas las excepciones de fondo formuladas por su contraparte.

Por su lado, el extremo pasivo también se ratificó en los hechos expuestos en la contestación de la demanda y en las excepciones de fondo plateadas, y brevemente adujo, que los elementos de convicción no demuestran de manera clara la existencia del contrato de agencia comercial que se pretende declarar, que, por tanto, se deben acoger los medios de defensa formulados, con la respectiva condena en costas al extremo actor.

Así las cosas, compete definir el fondo el asunto así planteado.

II. CONSIDERACIONES

Respecto a los presupuestos procesales, no existe reparo alguno, toda vez que este Despacho es competente para conocer de la acción impetrada, las partes tienen capacidad para acudir a la jurisdicción, se encuentran legitimados en la causa para actuar dentro del asunto, y no se evidencia causal de nulidad que invalide lo actuado.

Problema jurídico

Para analizar el caso que nos ocupa, es preciso indicar que el eje del problema jurídico se circunscribe a dilucidar si, en el asunto en escrutinio, existió una relación contractual bajo los postulados de una agencia comercial, para luego, entrar a verificar si las pretensiones pecuniarias (condenatorias) están llamadas a prosperar.

Tesis del despacho

La tesis que sostendrá este despacho para resolver el problema jurídico planteado es positiva, toda vez que según prudente juicio se configura la existencia de los elementos esenciales de una agencia comercial entre los demandantes José Luis Malvehy y Propetcorp S.A.S. y el extremo pasivo Hyundai Corporation, conclusión que tiene como argumento central de la demostración la calidad de las partes y que a la vez se configuran los elementos axiales de la citada figura jurídica, por tanto se accederá parcialmente a las pretensiones de la demanda, ello de cara lo probado en concomitancia con la ley y la jurisprudencia que se ha emitido con ocasión de casos similares al aquí debatido. Lo anterior con fundamento en las siguientes premisas fácticas y normativas:

Al tenor de lo dispuesto en el art. 1317 del Código de Comercio, la agencia comercial, es un contrato por medio del cual un comerciante asume de forma independiente y estable, el encargo de promover o explotar negocios en un determinado ramo y en una zona prefijada dentro del territorio nacional, como representante o agente de un empresario, o fabricante o distribuidor de uno o varios productos de éste.

La Corte Suprema de Justicia – Sala de Casación Civil- definió la misma así: *“El contrato de agencia comercial es un instrumento jurídico que sirve a los empresarios para ensanchar los canales de producción, distribución y las ventas de un bien o la prestación de un servicio en una zona geográfica determinada, siempre de manera permanente y estable, sin la asunción de los costos y gastos administrativos que*

demanda adelantar esa tarea directamente, elementos que se encuentran consagrados para esta modalidad de colaboración empresarial, en el artículo 1317 del Código de Comercio, bajo las denominaciones de independencia del agente y estabilidad de su gestión.”- Expediente 11001-3103-010-2000-00155-01 M.P. Edgardo Villamil Portilla 22 de junio de 2011.

De esta definición se derivan los requisitos para la configuración de dicho contrato, a saber:

- a. Independencia en la actividad del agente;
- b. Estabilidad en la actividad del agente y remuneración;
- c. Existencia del encargo de promover o explotar uno o varios productos; y
- d. Que la actuación desempeñada sea para otro, quien asume el riesgo y beneficio de tales operaciones.

Dichos presupuestos deben encentrarse explícitos de forma concurrente *“esto es, deben aparecer todos para que pueda predicarse válidamente su configuración”* (Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil. Sentencia 04 de abril de 2008, M.P. Ruth Marina Díaz Rueda) y se encuentran destinados exclusivamente para la agencia comercial derivada de un acuerdo de voluntades, sea expresada de manera escrita o verbal.

Desde antaño la Corte Suprema de Justicia, en sentencia del 02 de diciembre de 1980 del M.P. Germán Giraldo Zuluaga, ha dicho que, para determinar la existencia de una agencia comercial sin importar su clase, tiene que configurarse un encargo y que siempre debe ser de mandato, es decir, para obrar por cuenta ajena.

Con respecto al contrato de agencia definido en el artículo 1317 del Código de Comercio, sus elementos esenciales son

1. la autonomía del agente,
2. la actuación por cuenta del agenciado,
3. la estabilidad del encargo y
4. la remuneración,

los cuales deben ser demostrados para deducir la existencia del agenciamiento de hecho de que trata el artículo 1331 ejusdem.

Debe agregarse que la agencia comercial puede ser de hecho, por permitirlo el artículo 1331 del Código de Comercio, que extiende la regulación del negocio nominado, bajo el entendido de que la voluntad de contratar «está implícita en los mismos hechos espontáneos que al respecto exteriorizan quienes concurren a la relación».

Es decir , la intención de celebrar un contrato se encuentra implícita en las acciones espontaneas de las personas que participan en la relación. En otras palabras , cuando las partes actúan de manera coherente con la celebración de un contrato, su voluntad de contratar se da por entendida , en este caso debe ser concurrente con los elementos esenciales expuestos.¹

¹ Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil. Sentencia 04 de abril de 2008, M.P. Ruth Marina Díaz Rueda

En atención a ello, resulta preciso poner de presente que la agencia comercial de hecho, pese a encontrarse nominada solo se entiende regulada por remisión en lo dispuesto para la agencia comercial tal como prescribe en el art. 1331 del C.Co.,

Según lo señala la doctrina, deriva sus requisitos del actuar del agente que sin recibir encargo expreso emprende de forma autónoma la tarea de uno o varios productos del empresario dentro de un territorio en el cual actúe .

Desde antaño la Corte Suprema de Justicia, en sentencia del 02 de diciembre de 1980 del M.P. Germán Giraldo Zuluaga, ha dicho que, para determinar la existencia de una agencia comercial sin importar su clase, tiene que configurarse un encargo que siempre debe ser de mandato, es decir, para obrar por cuenta ajena.

Ello se debe, a que, según el precedente de la citada Corporación, la agencia comercial cualquiera sea su denominación, depende de la existencia de un encargo y no del posicionamiento del producto, además de lo cual, dicho contrato no se configura si el agente actúa en causa propia o es propietario de los productos con los que pretende conquistar un mercado determinado.

Frente a esto último, ha dicho ese alto Tribunal que *“La diferencia es bien clara: el distribuidor que actúa como agente comercial en nada lo benefician o perjudican las alzas o bajas que puedan sufrir los productos que promueve, como quiera que la propiedad de éstos en ningún momento del proceso de mercadeo pasa a ser suya, sino que del dominio del fabricante o empresario pasa al de la clientela aun que el*

agente tenga que adquirirlos.” (Corte Suprema de Justicia, sentencia del 2 de diciembre de 1980).

Siendo ello así en este caso resulta pertinente verificar si se acreditan los elementos esenciales de la agencia pues resulta indubitable que la intención o voluntad interna en este asunto fue de que la parte actora actuara por encargo en tal condición atendiendo la expresión y conducta contractual.

De las pruebas recolectadas

1. DOCUMENTALES. Se allegaron al cartular los siguientes elementos suasorios de carácter documental relevantes para el caso que en esta oportunidad concita la atención del Despacho:

- Certificaciones expedidas por Dae Jin Jung en su condición de Gerente General Adjunto (Deputy General Manager) de Hyundai Corporation, donde se hace constar que José Luis Malvehy López fue agente en Colombia, Perú, Paraguay y Guatemala,

- Contratos de comisión (commission agreement) expedidos por Hyundai Corporation, en los cuales se consigna: los detalles del producto vendido, el nombre del comprador, la tasa de comisión y cantidad (pagada a JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ o PROPETCORP S.A.S.), la cuenta bancaria (a donde se consignó la comisión), la forma de finalización del servicio, el plazo para pagar, y la cláusula de arbitraje; todos ellos suscritos por los demandantes y un representante de la demandada.

- Comunicaciones relativas con la terminación de la relación comercial, especialmente la comunicación del 16 de julio de 2014 anunciado la terminación del contrato de agencia comercial por parte de los demandantes aludiendo causas imputables exclusivamente al incumplimiento de la demandada.

- Documentos que avalan la actividad del extremo demandante como agente comercial en diferentes regiones, así como los gastos en los cuales incurrió para realizar su labor de promoción de negocios de petroquímica de Hyundai Corporation.

- Documentos que acreditan que los pedidos eran realizados directamente a Hyundai Corporation.

- Documentos que acreditan los desplazamientos de la parte actora a diferentes sitios geográficos.

- Documentos que acreditan que las ventas se realizaban a favor de Hyundai Corporation y que los dineros por pago los recibía directamente esa persona jurídica.

- Relación de comisiones pendientes de pago a los demandantes, cuyas ventas ya fueron canceladas por los clientes compradores.

- Relación de comisiones que los clientes compradores no han pagado a septiembre 25 de 2014.

- Listado de clientes a quienes se les vendió productos de Hyundai desde el año 2010 al año 2014.
- Agendas de visitas de los demandantes a clientes de varios países como agentes de Hyundai.
- Comunicaciones por medio de las cuales los clientes otorgan referencias.
- Contratos de ventas (proformas) de diversos productos a varios clientes
- Documentos que soportan pagos de negocios como agentes de Hyundai.

2. INTERROGATORIOS. Se recibieron los interrogatorios de las partes, así:

- JANG WOOK HONG en su condición de representante legal de la demandada HYUNDAI CORPORATION, en su interrogatorio a través de traductor dijo entre otras cosas, que el demandante era vendedor de productos químicos quien terminó su actividad como corredor en el año 2014, que el porcentaje de las comisiones variaba de acuerdo a cada caso, que el demandante presentó clientes a la demandada; que el demandante realizó solicitudes para que se le pagaran algunas comisiones, y que se le debe una pequeña comisión debido a que el comprador del producto no pagó el precio del mismo.

- JOSÉ LUIS MALVEHY LOPEZ actuando como persona natural y como representante de la otra demandante PROPETCORP S.A.S., quien expuso que comenzó sus relaciones comerciales con la demandada en el año 2010 y fue contratado como agente comercial, que se terminó la relación comercial debido a que disminuyeron los pagos y se demoraban en realizarlos, que era encargado de las ventas, de que los pagos se realizaran en tiempo, de atender los requerimientos de los clientes y asesorar a la demanda en lo relacionado con las ventas, y demás gestiones de un agente comercial que los gastos de logística él los asumía, los cuales eran reintegrados posteriormente por la demandada que ofreció los productos de la demandada diversos clientes, que los pedidos los hacía él pero la compañía demandada los enviaba directamente a los compradores, que viajaba como agente de Hyundai a visitar los diversos clientes dentro y fuera del país.

3. TESTIMONIOS. Se recolectaron las declaraciones de:

- ANA RITA GONZÁLEZ MURCIA, quien sucintamente manifestó que trabajó como jefe de compras para la compañía denominada Intecplast, que en el año 2010 conoció al demandante quien como agente comercial de Hyundai quien le ofreció productos de esa empresa y a través de él se adquirieron los productos de PET y POLIETILENO de la marca Hyundai porque los fabricados en Colombia eran más cotosos, que los productos solo se los compraban al demandante, y que no volvió a tener relaciones comerciales con él aproximadamente desde mediados del año 2014.

- JOSÉ HIGINIO BUITRAGO GARZÓN, quien concretamente adujo ser proveedor de productos plásticos y gerente propietario de Producplasticos, que conoce al demandado desde el año 2010 quien le ofreció resinas POLIETILENO y PET de la marca Hyundai, que una vez efectuada la negociación con el Sr. Malvehy se le pagaba directamente a Hyundai, que adquirió los productos ofrecidos por el demandante debido a su menor precio, y que no volvió a tener relaciones comerciales con él aproximadamente desde mediados del año 2014.

- DIANA ESMERALDA VIDAL CORREA, quien expuso en síntesis que trabajó con el demandante como asistente administrativa y de logística, que una vez el demandante le comunicaba los pedidos y los requerimientos de los clientes, ella procedía a informar a la demandada sobre tales aspectos, que el demandante realizaba el contacto con los clientes y posteriormente se enviaban a Corea las órdenes de compra y las cotizaciones, que cuando llegaban las proformas, las cuales básicamente correspondían a una preventa, éstas se remitían a los clientes, que el demandante realizaba los contactos con los clientes en Colombia y los diferentes países en que se comercializaban los productos, que se hacían los seguimientos de los clientes y a su pagos para posteriormente solicitar el pago de la comisión respectiva, que José Luis Malvehy actuó como agente comercial ya que no facturaba directamente a los clientes, simplemente los relacionaba o contactaba con el proveedor y por ello ganaba una comisión, que los representantes de la demandada se reunían con el demandante cuando visitaban los clientes, que el demandante realizaba gestión comercial, ya que contactaba a los clientes, les preguntaba sus necesidades, verificaba la homologación

de los productos, y una vez obtenida esa información se enviaba a la demandada.

4. EXHIBICIÓN DE DOCUMENTOS. Se realizó la exhibición de documentos con la intervención de perito, para tal fin la demandada puso a disposición del Despacho y de la demandada los archivos [carpetas], cuya denominación y descripción es:

- Archivo denominado “ETC 1”, que está conformado por correos electrónicos enviados entre el demandante y la demandada que dan cuenta de reuniones en Colombia y en el exterior para la concreción de varios negocios comerciales.

- Archivo denominado “ETC 2”, que está conformado por solicitudes de cotización de productos que hizo el demandante a la demandada para concretar negocios a favor de esta última, solicitudes de precios, información de los clientes, solicitudes varias de clientes, análisis de nuevos productos, fichas técnicas de los productos, contratos de ventas corregidos, aprobación de compra de productos, documentos de embarque y diversas facturas comerciales, emails de solicitudes de crédito, emails sobre los productos, enviando información sobre ventas realizadas, emails solicitando muestras, documentos sobre embarques, solicitando fichas técnicas, solicitando número de “DHL” de documentos enviados, emails solicitando “P/I”, emails informando consumo de los clientes, emails de Hyundai solicitando revisar muestras enviadas a los clientes, emails solicitando “TRACKING NUMBER”, emails de requerimiento de clientes, correos electrónicos de Hyundai enviando precios, correos

electrónicos a Hyundai solicitando certificados para los clientes, y emails a Hyundai con “PURCHASE ORDER”.

- Archivo denominado “MALVEHY”, que está conformado por varios documentos de embarque “commercial invoca, packing list, Bbl...” para lo cual se anexa una relación de las facturas realizadas con ocasión de las diversas negociaciones comerciales.

- Archivo denominado “MALVEHY 5”, que está conformado por diferentes documentos de solicitudes de pago de comisiones y respuesta de Hyundai, y documentos llamados “COMMISSION AGREEMENT” firmados entre las partes aquí contendientes.

- Archivo denominado “MALVEHY EVIDENCE”, que está conformado por diversos documentos entre ellos: Acuerdo de pago de comisiones traducido, documentos de pago de Hyundai a José Luis Malvehy, documentos de pago de clientes a Hyundai, documentos denominados: “Plastyverg a Hyundai USD 270.375 invoice 40008802”, “Industrias Plásticas Caute s.r.l. a Hyundai USD 68.759,30 Factura HDC-JY00625PC”, “Ajecolombia s.a. a Hyundai USD 861.840”, “Certificaciones clientes (Dispercol)”, Constancias de pagos en viajes a visitar clientes, y Relación de los pagos de Hyundai a José Luis Malvehy.

- Archivo denominado “MALVEHY MAILS”, que está conformado por documentos varios de trabajo enviados a Hyundai de Propetcorp con respuestas de Hyundai, Pagos realizados por los clientes a Hyundai y correos electrónicos enviados por Propetcorp, con soportes.

- Archivo denominado “MALVEHY MAILS (4)”, que está conformado por documentos de trabajo con órdenes de compra, solicitudes de cotizaciones de clientes a través de Propetcorp, Comunicaciones de Propetcorp enviando contratos firmados por clientes.

- Archivo denominado “AGREEMENTS HYUNDAI”, que está conformado por diferentes documentos rotulados “COMMISSION AGREEMENT”.

- Archivo denominado “2 EMAILS HYUNDAI”, que está conformado por varios documentos enviados de Hyundai a Propetcorp con relación de “comm remittance (cliente, producto, precio y comisión)”.

- Archivo Denominado “3. DOCUMENTS HYUNDAI”, que está conformado por records de ventas y certificaciones de agente de Hyundai a José Luis Malvehy.

- Archivo denominado “COMMISION INVOICES HYUNDAI”, que está conformado por relaciones de cobro de comisiones de Propetcorp a Hyundai.

5. DICTÁMENES PERICIALES.

- El perito LIZARDO JESÚS BARRIOS en su dictamen pericial y después de realizar las operaciones aritméticas, concretamente

concluyó y cuantificó que las sumas adeudadas a la fecha de terminación de la agencia comercial

Caso en concreto (análisis elementos probatorios acorde a los hechos expuestos por las partes)

En este orden de ideas, como se pretende la configuración de una agencia comercial, los presupuestos que de forma inequívoca deben acreditarse para su demostración, son los señalados en el art. 1317 del Estatuto Mercantil, razón por la cual se procederá al análisis individual de cada uno de ellos.

1. De la independencia en la actividad del agente frente al agenciado.

Cuando se habla de la independencia del agente, deben observarse dos escenarios que permiten que dicho presupuesto se configure, el primero de ellos, corresponde a su constitución como empresa, entendiendo que cada una de estas debe ser diferente y el agente no este subordinado al agenciado. Por su parte, el segundo escenario corresponde a la actividad desarrollada por el agente y en la cual no debe intervenir el agenciado.

Examinado el expediente, se tiene que JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ dio inicio a su actividad en este caso como persona natural en el año 2010, pues empezó la promoción y distribución de los productos petroquímicos en Colombia y América Latina (Colombia, Perú, Chile, Paraguay, y Guatemala) que producía para ese momento HYUNDAI CORPORACIÓN, sin embargo, la actividad desempeñada por los demandantes era distribuir de forma independiente, sin que

existiera subordinación alguna y según se infiere de las manifestaciones realizadas por ambas partes, pues el Sr. MALVEHY LÓPEZ tenía libertad de promocionar y de distribuir los productos a sus clientes, sin que en dichos actos interviniera la sociedad demandada.

Al respecto es pertinente precisar que el interrogatorio de parte absuelto por el demandante JOSÉ LUIS MALVEHY, este expuso que, comenzó sus relaciones comerciales con la demandada en el año 2010 y fue contratado como agente comercial, que los gastos de logística los asumía él, los cuales eran reintegrados posteriormente por la demandada que ofreció los productos de la demandada diversos clientes, que los pedidos los hacía él pero la compañía demandada los enviada directamente a los compradores, que viajaba como agente de Hyundai a visitar los diversos clientes dentro y fuera del país.

Ello aunado al testimonio de DIANA ESMERALDA VIDAL CORREA, quien entre otras cosas expuso que trabajó con el demandante como asistente administrativa y de logística, que una vez el demandante realizaba el contacto con los clientes se procedía a enviar a Corea las órdenes de compra y las cotizaciones, que el demandante hacía los contactos con los clientes en Colombia y en los diferentes países en que se comercializaban los productos, que se hacían seguimientos de los clientes, que José Luis Malvehy actuó como agente comercial ya que no facturaba directamente a los clientes, pues simplemente los relacionaba o contactaba con el proveedor y por ello ganaba una comisión, que los representantes de la demandada se reunían con el demandante cuando visitaban a los clientes, que el demandante realizada gestión comercial, ya que

contactaba a los clientes, preguntar necesidades, homologar los productos y obtenida esa información se enviaba a la demandada.

Lo anotado en precedencia permite inferir, que los demandantes en su condición de agentes desarrollaron su gestión con independencia y autonomía, en la medida en que no están vinculados con el estremo demandado mediante lazos de subordinación o dependencia, ni hacen parte de su organización, en otros términos, actuaron como como profesionales independientes, e hicieron suyos los riesgos y los costos que su gestión les demandó.

Por lo mismo, tuvieron autonomía para elegir sus colaboradores, para esbozar los métodos que consideraron más apropiados para desempeñar la gestión asumida; sin embargo, ello no significa que el agente no deba ceñirse a las instrucciones que le haya impartido el empresario por cuya cuenta obra y, por ende, a coordinar con éste las actividades a desarrollar, como quiera que se trata de una labor de respaldo o apoyo a una actividad que beneficia a ambos extremos; además, el agente debe informar al productor sobre las condiciones del mercado para que pueda adoptar las medidas que le permitan conseguir o afianzar el mercado de sus productos, y las demás que le sean útiles para valorar la conveniencia de cada negocio [artículo 1321 del C. de Co.].

En suma, lo cierto es que el agente asume el deber de organizar, en condiciones de autonomía y los riesgos de la gestión que realiza, la colocación de los productos del empresario; claro está que su gestión es remunerada, aun cuando el negocio no se lleve a cabo por causas imputables al empresario, o cuando éste lo realice

directamente y deba ejecutarse en el territorio asignado al agente, o cuando el empresario se pone de acuerdo con la otra parte para no concluir el negocio [1322 ejúsdem].

Es decir, se concluye que entre los demandantes y demandada existía independencia, entendiendo que no tenían ninguna clase de subordinación para entre ellos, por lo cual, el primero de los requisitos se constituye.

2. De la estabilidad en la actividad del agente.

Frente a este punto, de las pruebas documentales aportadas al proceso [tanto por la parte demandante, como por la demandada en la exhibición de documentos], se colige, que entre ellas existió una relación contractual desde el mes de enero de 2010 hasta el mes de julio de 2014, consistente en una agencia comercial, es decir, el empresario en este caso HYUNDAI CORPORACIÓN, encargó a JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ y PROPETCORP S.A.S. denominada agente, la promoción o explotación de sus productos petroquímicos en un determinado territorio [Colombia, Perú, Chile, Paraguay, y Guatemala], y este último actuó de forma independiente y estable como representante de la aquí demandada.

Así lo verifican las pruebas documentales allegadas antes citadas, entre ellas con especial relevancia:

Certificaciones expedidas por DAE JIN JUNG en su condición de Gerente General Adjunto (Deputy General Manager) de Hyundai Corporation, donde se hace constar que José Luis Malvehy López fue

AGENTE en Colombia, Perú, Paraguay y Guatemala [incorporadas por la parte demandante y por el extremo pasivo en la exhibición de documentos]. En el caso que nos ocupa, al plenario se allegaron varias certificaciones, en las que se indica que JOSE LUIS MALVEHY es agente comercial de HIUNDAI, y en tal sentido es evidente que debía obrar en la consecución de *promover y/o explotar los negocios del empresario*, desprendiéndose la capacidad para comprometer a la demandada ante terceros.

Con respecto a estas certificaciones se aduce por la demandada para desdibujar lo consignado en ellas que la palabra agente la entendían de otra manera en el comercio, y es polisémica. No obstante, el argumento no resulta de recibo atendiendo que la certificación es hecha en el idioma castellano, y constituye regla de interpretación legal y contractual que el sentido de las palabras cuando sea claro no se puede trastocar o cambiar so pretexto de consultar su espíritu a conveniencia ; en este caso , del demandado. Para el despacho es evidente atendiendo los principios de la buena fe ², lealtad contractual y las reglas de interpretación contractual que se exterioriza en esas certificaciones la expresión de voluntad de los contratantes ,siendo prevalente la expresión de la voluntad interna para considerar que con esas certificaciones se demuestra que coincide con la voluntad declarada y concordante de tener a la parte demandante como agente comercial de la corporación HIUNDAI CORPORACION, so pena de quebrantar la prohibición de *venire contra factum proprium*.

² Artículo 83 CP, 768,769 y 1603 CC., 834,835,863, ARTÍCULO 871. <PRINCIPIO DE BUENA FE>. Los contratos deberán celebrarse y ejecutarse de buena fe y, en consecuencia, obligarán no sólo a lo pactado expresamente en ellos, sino a todo lo que corresponda a la naturaleza de los mismos, según la ley, la costumbre o la equidad natural

- Documentos denominados Contratos de comisión (commission agreement) expedidos por Hyundai Corporation, en los cuales se consigna: los detalles del producto vendido, el nombre del comprador, la tasa de comisión y cantidad (pagada a JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ o PROPETCORP S.A.S.), la cuenta bancaria (donde se consignó la comisión), la forma de finalización del servicio, el plazo para pagar, y la cláusula de arbitraje; todos ellos suscritos por los demandantes y un representante de la demandada.

- del análisis de la traducción se desprende que son las constancias de las comisiones por los servicios prestados , en ellos no aparece el objeto del contrato de Comisión luego entonces no son como se pretende hacer valer en la denominación contratos por carecer de objeto, es decir no contienen el encargo al comisionista de la realización de ciertos actos o gestiones específicas. Al respecto conviene precisar que más que contratos son constancias de los pagos que se hacían por el servicio del agente,

- Documentos que acreditan que los pedidos eran realizados directamente a Hyundai Corporation.

- Documentos que acreditan que las ventas se realizaban a favor de Hyundai Corporation y que los dineros por pago los recibía directamente esa persona jurídica.

Sumado a ello debe tenerse en cuenta las declaraciones de (i) ANA RITA GONZÁLEZ MURCIA, quien sucintamente manifestó que trabajó como jefe de compras para la compañía denominada Intecplast, que en el año 2010 conoció al demandante quien como agente comercial

de Hyundai, que los productos solo se los compraban al demandante, y que no volvió a tener relaciones comerciales con él aproximadamente desde mediados del año 2014, y de (ii) JOSÉ HIGINIO BUITRAGO GARZÓN, quien concretamente adujo ser proveedor de productos plásticos y gerente propietario de Producplasticos, que conoce al demandado desde el año 2010 quien le ofreció resinas POLIETILENO y PET de la marca Hyundai, y que no volvió a tener relaciones comerciales con él aproximadamente desde mediados del año 2014.

De los referidos elementos de prueba se observa que entre los demandantes y la encartada existía una actividad estable en el periodo comprendido entre el mes de enero de 2010 y el mes de julio de 2014 para la venta y/o distribución de PET [polietilentereftalato], LLDPE [polietileno lineal de baja densidad], HDPE [polietileno de alta densidad], entre otros.

Es decir, que la relación comercial existente entre las partes puede denominarse como duradera, constatándose que la relación comercial perduró más de cuatro años generando una estabilidad respecto de la actividad que desarrollaba el extremo demandante, pues no se acreditó dentro del plenario que dicho vinculo fuera de ejecución instantánea o duración transitoria, teniéndose por ello verificada la presente exigencia.

3. De la existencia del encargo de promover o explotar uno o varios productos de propiedad de HYUNDAI CORPORACIÓN.

Dentro del contrato de agencia comercial, el encargo es un presupuesto fundamental, que al tenor de lo dispuesto en el art. 1317 del Estatuto Mercantil, permite al agente promover o explorar un negocio determinado, es decir buscar clientes para el agenciado, quien desarrollara los contratos directamente o actuar como mandatario o representante de éste, es decir, por su nombre y cuenta.

Por otro lado, se constituyen dos presupuestos adicionales dentro de este requisito, cuales son, exclusividad a favor del agente y la determinación de una zona en la cual se podrá comerciar con el producto.

Visto lo anterior, se analizará cada uno de estos presupuestos:

3.1. Respecto de la promoción y/o explotación del negocio consistente en compra y venta de los productos petroquímicos.

Previo a estudiar los elementos demostrativos de este presupuesto axiológico de la agencia comercial, resulta pertinente hacer un recorrido jurisprudencial e ilustrar sobre los eventos que lo constituyen.

La Corte Suprema de Justicia en Sentencia de 31 de octubre de 1995, indicó frente a ellos: *“Pero el hecho de que, para el cumplimiento de esta finalidad, el distribuidor tenga que efectuar actividades para la reventa de dichos productos, como la publicitaria y la consecución de clientes, ello no desvirtúa el carácter propio de aquella actividad mercantil, ni el carácter propio que también tiene la promoción y explotación de su propio negocio de reventa de productos suministrados por un empresario. Porque cuando un comerciante difunde un producto*

comprado para el mismo revenderlo, o, en su caso, promueve la búsqueda de clientes a quienes revenderles los objetos que se distribuyen, lo hace para promover y explotar un negocio que le es propio, o sea, el de la reventa mencionada; pero tal 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” .

En armonía con lo dicho, se insiste, que en tratándose de un contrato de agencia comercial la función que diferencia al agente con el distribuidor es precisamente la de promover y/o explotar los negocios del empresario, una labor que amerita un trabajo de mercadeo y publicidad ,como, por ejemplo, estudiar el mercado, la potencial clientela, la forma cómo llegar al consumidor final y atraerlo al negocio del empresario con fines de permanencia y fidelidad.

Frente a lo aquí mencionado, esa misma Corporación destacó: *“Es así como el artículo 1317 del Código de Comercio, al definir el referido contrato, resalta que en dicho convenio un comerciante -el agente- asume ‘en forma independiente y estable’ el encargo de promover o explotar negocios de un empresario -el agenciado-, en un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, despuntando, entre estas características, aquella que predica la estabilidad del negocio jurídico, cuya importancia -sustancial- se advierte con solo reparar en la labor que se le encomienda el agente, es decir, en la actividad que a favor del agenciado despliega, quien no se limita a perfeccionar o concluir determinados negocios -así sean numerosos-, hecho lo cual termina su tarea, sino que su labor es de promoción, lo que de suyo ordinariamente comprende varias etapas que van desde la información que ofrece a terceros determinados o al*

público en general, acerca de las características del producto que promueve, o de la marca o servicio que promociona, hasta la conquista del cliente; pero no solo eso, sino también la atención y mantenimiento o preservación de esa clientela y el incremento de la misma, lo que implica niveles de satisfacción de los consumidores y clientes anteriores, receptividad del producto, posicionamiento paulatino o creciente; en fin, tantas aristas propias de lo que hoy se conoce -en sentido lato- como ‘mercadeo’, que, en definitiva, permiten concluir que la agencia es un arquetípico contrato de duración, característica que se contrapone a lo esporádico o transitorio, pero que -hay que advertirlo- no supone tampoco y de modo inexorable, un contrato a término indefinido o de duración indefectible y acentuadamente prolongada.

De lo anterior, se colige entonces que en efecto se acreditó la labor que encaminó a la ampliación y conquista de mercados, así como el ejercicio que empleó para la conservación de la clientela o el aumento progresivo de la misma, circunstancia que, de suyo, quedó demostrada en el presente asunto además con los resultados económicos de su gestión, pues se evidenció que el extremo activo de este litigio contribuyó con la gestión en una mayor explotación y utilidad de la venta de los productos de la parte demandada.

En efecto, para el asunto bajo examen se tiene que, las pruebas documentales aportadas anexadas a la demanda: (i) Documentos que avalan la actividad del extremo demandante como agente comercial en diferentes regiones, así como los gastos en los cuales incurrió para realizar su labor de promoción de negocios de petroquímica de Hyundai Corporation; (ii) Documentos que acreditan los desplazamientos de la parte actora a diferentes sitios geográficos; (iii)

Documentos que acreditan que las ventas se realizaban a favor de Hyundai Corporation y que los dineros por pago los recibía directamente esa persona jurídica; (iv) Agendas de visitas de los demandantes a clientes de varios países como agentes de Hyundai.

De ello también dan cuenta, los testimonios de (i) ANA RITA GONZÁLEZ MURCIA, quien sucintamente manifestó que trabajó como jefe de compras para la compañía denominada Intecplast, que en el año 2010 conoció al demandante quien como agente comercial de Hyundai quien le ofreció productos de esa empresa y a través de él se adquirieron los productos de PET y POLIETILENO de la marca Hyundai; (ii) de JOSÉ HIGINIO BUITRAGO GARZÓN, quien concretamente adujo ser proveedor de productos plásticos y gerente propietario de Producplasticos, que conoce al demandado desde el año 2010 quien le ofreció resinas POLIETILENO y PET de la marca Hyundai, que una vez efectuada la negociación con el Sr. Malvehy se le pagaba directamente a Hyundai; y (iii) de DIANA ESMERALDA VIDAL CORREA, quien expuso en síntesis que trabajó con el demandante como asistente administrativa y de logística, que una vez el demandante le comunicaba los pedidos y los requerimientos de los clientes, ella procedía a informar a la demandada sobre tales aspectos, que el demandante realizaba el contacto con los clientes y posteriormente se enviaban a Corea las órdenes de compra y las cotizaciones, que el demandante realizaba los contactos con los clientes en Colombia y en los diferentes países en que se comercializaban los productos.

Asimismo, del interrogatorio JOSÉ LUIS MALVEHY LOPEZ actuando como persona natural y como representante de la otra

demandante PROPETCORP S.A.S., se extracta que comenzó sus relaciones comerciales con la demandada en el año 2010 y fue contratado como agente comercial, que era encargado de las ventas, de atender los requerimientos de los clientes y asesorar a la demanda en lo relacionado con las ventas, y demás gestiones de un agente comercial que los gastos de logística él los asumía, que ofreció los productos de la demandada diversos clientes, y que viajaba como agente de Hyundai a visitar los diversos clientes dentro y fuera del país.

Lo anterior permite inferir, que la parte demandante realizó una gestión diligente dirigida a la adquisición de los mercados y de la potencial clientela, actividad que obviamente fue encaminada por el agente para darle continuidad a la comercialización desarrollada por él para el agenciado, de forma tal que, una vez consolidada, la clientela se preservó y/o aumentó para empresario mientras duró la relación comercial entre los aquí demandantes y la demandada.

Debe dejarse en claro, que si bien no se habló de publicidad y/o de eventos realizados para promover los productos ofrecidos, lo cierto es que se evidenció que el demandante realizó la promoción y exploración del negocio consistente en compra y venta de los productos petroquímicos, ello refulge palmario, como quiera que logró adquirir clientes para la demandada HYUNDAI CORPORACIÓN, tal como lo demostraron elementos suasorios ya citados, donde se insiste, se demostró la labor de mercado realizada de manera particular o independiente por el agente aquí demandante en el posicionamiento de los productos, por tanto, también se congrega este presupuesto. Es evidente que la parte demandada en su

oposición y ellos alegatos no se esfuerza por refutar los puntos relacionados con este aspecto. Para hacerlo, debería haber demostrado que no existen los hechos que podrían justificar que los demandantes adelantaran acciones de promoción o explotación de los negocios propios de la actividad de Hyundai Corporation

3.2. En relación de la fabricación o distribución de los productos petroquímicos de Hyundai Corporación

En cuanto tiene que ver con la fabricación de los productos comercializados, basta con establecer que JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ y PROPETCORP S.A.S, no han discutido dentro de la demanda que elaboraran los mismos, por el contrario, reconocieron la venta y distribución de los productos de la sociedad demandada HYUNDAI CORPORACIÓN, por lo cual sin mayor consideración no se realizara un estudio detallado del tema.

En relación con la distribución de los productos por parte de los demandantes, debe tenerse en cuenta que, dentro del proceso, obra prueba suficiente para determinar la existencia de un vínculo comercial entre los agentes y la agenciada, consistente de forma real en un contrato agencia comercial, mas no de comisión tal como lo reconocieron los testigos ANA RITA GONZÁLEZ, JOSÉ BUITRAGO GARZÓN, y DIANA ESMERALDA VIDAL GÓMEZ, el mismo demandante en su interrogatorio.

Debe agregarse a lo anotado en precedencia, que las certificaciones expedidas por Dae Jin Jung en su condición de Gerente General Adjunto (Deputy General Manager) de Hyundai

Corporation, donde con fecha 07 de enero de 2014 certifica que: *“Para su referencia, nos permitimos informar que el Sr. JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ identificado con cédula # 16.637.285 de Cali, ha sido nuestro agente oficial en Colombia, Perú, Paraguay y Guatemala, desde hace aproximadamente 4 años”* (Sic).

Asimismo, el 10 de junio de 2014, hace constar que *“Certificamos que el Sr. José Luis Malvey López con documento de identidad no. 16.637.285, es nuestro agente comercial desde enero del año 2010. Actualmente El Sr. José Luis Malvey López desarrolla su actividad comercial como nuestro agente en el área de petroquímica a través de la compañía PROPETCORP con numero de NIT 900.662.320-7 en Colombia, Peru, Guatemala y Paraguay”* (Sic).

A la par, los contratos de comisión (commission agreement) expedidos por Hyundai Corporation, en los cuales se consigna: los detalles del producto vendido, el nombre del comprador, la tasa de comisión y cantidad (pagada a JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ o PROPETCORP S.A.S.), la cuenta bancaria (a donde se consignó la comisión), la forma de finalización del servicio, el plazo para pagar, y la cláusula de arbitraje; todos ellos suscritos por los demandantes y un representante de la demandada.

Los anteriores documentos no fueron redargüidos ni tachados de falsos, además, también fueron incorporadas por la parte demandada en la exhibición de documentos tal como consta en el PDF denominado *“3. DOCUMENTS HYUNDAI”* contenido en Carpeta *“pruebas hyundai”* - Carpeta *“73 Audiencia 13-04-23 EXP.11-2015-*

00092” – Carpeta “01 Cuaderno uno”; por lo que se presume la veracidad de su contenido.

En consecuencia, se tiene que durante el término que duró la relación mercantil que aquí se debate la parte demandante no tenía la calidad de productora ni distribuidora de los productos petroquímicos de la demandada Hyundai Corporación, ello significa que este requisito al igual que el anterior se encuentra cumplido.

3.3. Respecto de la exclusividad a favor del agente

Frente a este punto, una vez examinados las pruebas obrantes en el expediente se puede determinar, que, desde el mes de enero de 2010 hasta el mes de julio de 2014, intervalo dentro del cual HYUNDAI CORPORACIÓN, comercializó en múltiples oportunidades los productos petroquímicos a diversos clientes ubicados en Colombia, Perú, Chile, Paraguay, y Guatemala, es decir, existió exclusividad por parte del empresario para con los demandantes. Se resalta que la exclusividad es un elemento de la naturaleza del contrato y no de su esencia.

Además, el testimonio de ANA RITA GONZÁLEZ MURCIA también da apoyo a la exclusividad del extremo actor, pues el declarante expuso que sólo a través de la parte demandante se adquirieron los productos de PET y POLIETILENO de la marca Hyundai.

Al mismo tiempo, la parte demandada no logró demostrar que no existiera ese vínculo de exclusividad para ofrecimiento y venta de sus productos en los territorios en que el agente desarrolló tal gestión.

Por otro lado, en cuanto a la determinación del territorio o zona en la cual se comercializaría los productos, se tiene que la agencia comercial se desarrolló en Colombia, Perú, Chile, Paraguay y Guatemala, así se infiere de las pruebas documentales y testimoniales recolectadas.

Nótese que los Contratos de comisión (commission agreement) expedidos por Hyundai Corporation, en los cuales se consigna: los detalles del producto vendido, el nombre del comprador, la tasa de comisión y cantidad (pagada a JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ o PROPETCORP S.A.S.), la cuenta bancaria (a donde se consignó la comisión), la forma de finalización del servicio, el plazo para pagar, y la cláusula de arbitraje; todos ellos suscritos por los demandantes y un representante de la demandada, así como, las certificaciones expedidas por Dae Jin Jung en su condición de Gerente General Adjunto (Deputy General Manager) de Hyundai Corporation.

Del mismo modo, el testimonio rendido por DIANA ESMERALDA VIDAL CORREA, quien relató que cuando trabajó para el demandante comunicaba los pedidos y los requerimientos de los clientes a la demandada en Corea, y que el demandante realizaba los contactos con los clientes en Colombia y en los diferentes países en que se comercializaban los productos.

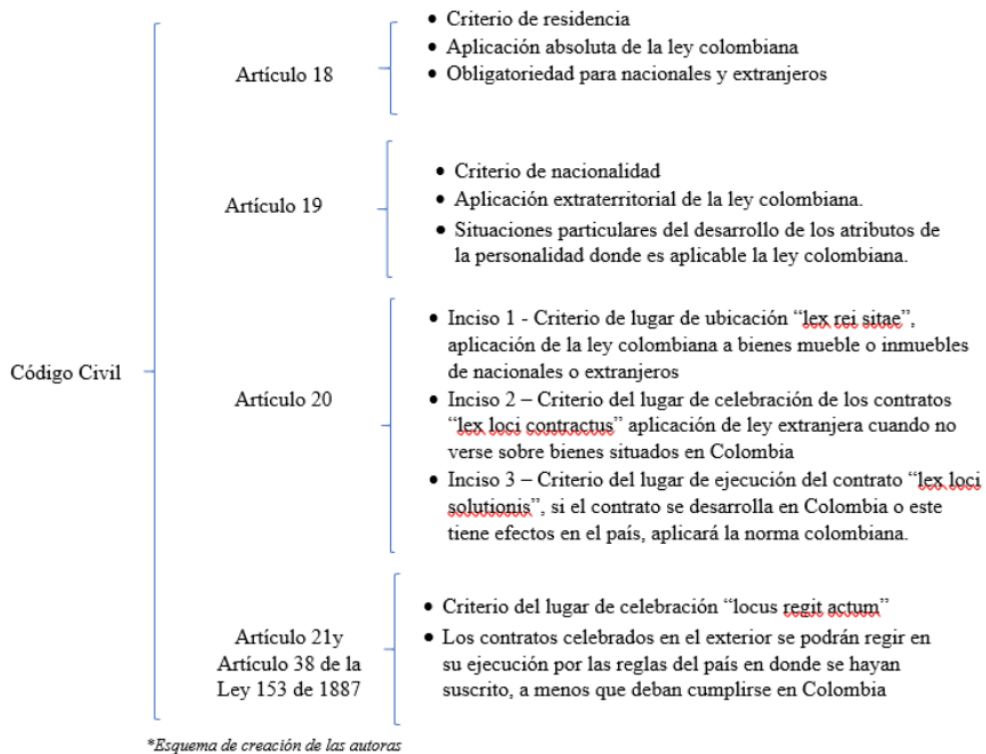
Lo antepuesto, evidencia que el territorio para operar fue demarcado, pues se recalca, del material suasorio se logra colegir de forma razonada la existencia de los lugares o territorios específicos para ejecutar los actos de “agencia comercial” que alega la parte

actora, ello permite concluir, que el extremo demandante actuó como agente comercial en diferentes países, siendo ellos: Colombia, Perú, Chile, Paraguay, y Guatemala, es decir, se evidencia que existió una zona determinada de la ejecución contractual, lo que conlleva a que este requerimiento también se encuentre consumado.

Atendiendo que el territorio donde se desarrolló la agencia se señaló y aceptó y confió al agente en Colombia y extraterritorialmente se tiene en cuenta que fue ejecutada la obligación que se generaba por el agente territorial y en Suramérica ,con la seccional de la Hyundai corporación Corea, se ejecutaba en Colombia. Lo cual apareja la aplicación , primero del lugar de residencia del oferente que determina el lugar donde se entiende celebrado el contrato , es decir Colombia, y segundo por el principio de preservación del contrato³ y por último por la regla de extraterritorialidad *lex loci solutionis* y *locus regis actum* que se señala en el siguiente cuadro se considera pertinente la aplicación de los efectos legales de la agencia conforme a

³ la contemplada en el artículo 1621, que dispone que cuando no aparezca ‘voluntad contraria, deberá estarse a la interpretación que mejor cuadre con la naturaleza del contrato’, sin dejar de tener su propia fuerza y dinámica, en veces definitiva para casos específicos, la asentada en el artículo 1620, según la cual, ‘el sentido en que una cláusula pueda producir algún efecto, deberá preferirse a aquel en que no sea capaz de producir efecto alguno’, lo que significa que si la interpretación de una cláusula puede aparejar dos sentidos diversos, uno de los cuales le restaría –o cercenaría- efectos, o desnaturalizaría el negocio jurídico, dicha interpretación debe desestimarse, por no consultar los cánones que, de antiguo, estereotipan esta disciplina’. Aunado a que no se están afectando el orden público, las buenas costumbres , la ley ni la buena fe contractual’(...) ‘(...) tratándose de contratos mercantiles, el juzgador no puede circunscribir su atención exclusivamente a las precitadas reglas hermenéuticas, todas ellas establecidas en el Código Civil, pero aplicables a los negocios jurídicos de esa estirpe, por la integración normativa que dispone el artículo 822 del Código de Comercio, sino que debe igualmente atender los principios – o directrices- que, de manera especial, consagra esta última codificación, entre ellos, por vía de ejemplo, el que aparece entronizado en el artículo 871, conforme al cual, ‘los contratos deberán celebrarse y ejecutarse de buena fe, y en consecuencia, obligarán no sólo a lo estipulado expresamente en ellos, sino además a todo lo que corresponde a su naturaleza, según la ley, la costumbre o la equidad natural’ (...), o el que recoge el artículo 835, que ordena presumir esa buena fe, aún la exenta de culpa’ (Sent. Cas. Civ. 28 de febrero de 2005, Exp. No. 7504).articulo 16 del c civil.

la ley colombiana, por las razones expuestas.



Por su parte, mediante los artículos 18, 19 , 20 y 21 del Código Civil Colombiano se desarrolla el principio de territorialidad, pues a través de estas normas se hace énfasis en el criterio de aplicación absoluta del mismo, con base en conceptos como residencia, nacionalidad, lugar de ubicación de los bienes (*Lex rei sitae*), lugar de celebración de los contratos (*Lex loci contractus*) y lugar de ejecución del contrato.

La Superintendencia de Sociedades en Oficio 220-201641 del 14 de septiembre de 2017, señaló en su concepto las características referentes a estos criterios, así: y el espacio donde actúa, de conformidad con el Derecho Internacional o con las leyes colombianas a falta de normas internacionales. código Civil, Artículo 19, “. Los colombianos residentes o domiciliados en país extranjero

permanecerán sujetos a las disposiciones de este Código y demás leyes nacionales que reglan los derechos y obligaciones civiles: 1o) En lo relativo al estado de las personas y su capacidad para efectuar ciertos actos que hayan de tener efecto en alguno de los territorios administrados por el gobierno general, o en asuntos de la competencia de la Unión. 2o) En las obligaciones y derechos que nacen de las relaciones de familia, pero sólo respecto de sus cónyuges y parientes en los casos indicados en el inciso anterior”

4. De que la actuación desempeñada sea para HYUNDAI CORPORACIÓN, quien asume el riesgo y beneficio de tales operaciones y de la remuneración .

Dentro el presente asunto, acorde a lo indicado en los párrafos que anteceden, de donde se logró establecer que la gestión realizada por JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ y PROPETCORP S.A.S. fue para HYUNDAI CORPORACIÓN, no existe asomo de duda al respecto,

Obsérvese, que las declaraciones de ANA RITA GONZÁLEZ, JOSÉ BUITRAGO GARZÓN, y DIANA ESMERALDA VIDAL GÓMEZ, son coincidentes en acreditar que la labor desempeñada por el extremo actor frente a los productos comercializados y durante el tiempo que duró la agencia comercial fue a favor de la parte demandada, quien en ultimas asumió el riesgo y beneficio de tales operaciones, ello en proporción a las ventas que se pagaron en su totalidad, así como las que no se han pagado.

Sobre este tópico señala 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).

Circunstancia similar, ocurrió con las certificaciones expedidas por Dae Jin Jung en su condición de Gerente General Adjunto (Deputy General Manager) de Hyundai Corporation, donde se hace constar que, la parte demandante era agente comercial área de petroquímica de la empresa desde hacía cuatro (4) años.

Igual ocurre con los Contratos de comisión (commission agreement) expedidos por Hyundai Corporation, en los cuales se consigna: los detalles del producto vendido, el nombre del comprador, la tasa de comisión y cantidad (pagada a JOSÉ LUIS MALVEHY

LÓPEZ o PROPETCORP S.A.S.), la cuenta bancaria (a donde se consignó la comisión), la forma de finalización del servicio, el plazo para pagar, y la cláusula de arbitraje; todos ellos suscritos por los demandantes y un representante de la demandada; y con los documentos que acreditan que los pedidos y los pagos eran realizados directamente a Hyundai Corporation, aunado a ello el requisito de la remuneración se encuentra demostrado en consideración a que en el ámbito del «contrato de agencia comercial», la «remuneración del agente» puede hacerse efectiva mediante el pago de una «comisión», y en este caso el demandado no sustenta al respecto reparo, para fundamentar oposición, se requería un sustento argumentativo orientado a probar que las transacciones sobre las que versan dichos instrumentos, provenían de una labor distinta a la originada en «actividades de promoción o explotación» realizadas en cumplimiento del encargo conferido, es decir, se necesitaba un respaldo argumentativo que demostrara que las transacciones en cuestión no surgían de actividades de promoción o explotación realizadas en cumplimiento del encargo otorgado.

En resumen, al existir un encargo y conforme a las conductas asumidas por las partes, las cuales se encuentran debidamente documentadas confluyen en constituir por sí mismas una agencia comercial, pues la actuación que desempeñaba la parte demandante era en beneficio de la demandada, a tal punto, que los riesgos daños o pérdidas que pudieran existir eran responsabilidad de esta, a quien los clientes cancelaban directamente los productos y quienes se comprometía a pagarlos a la sociedad demandada, y por tal razón recibía remuneración bajo ese contexto se cumple con este último elemento axial.

5. De la concurrencia de los requisitos de la agencia comercial frente a las pretensiones y excepciones de mérito.

Conforme a lo anotado en los párrafos que anteceden, se tiene como conclusión, que al configurarse todos y cada uno de los requisitos basilaes de la agencia comercial, tal como se vio, esa exteriorización da al traste con las excepciones perentorias formuladas por el extremo pasivo, las cuales denominó como “Inexistencia de un contrato de agencia comercial entre el Demandante y HYUNDAI”; “Todo contrato válidamente celebrado es Ley para las partes y estas deben estarse a lo dispuesto en el.”; “Cobro de lo no debido”; “Aplicación del principio de territorialidad en caso de declararse la existencia de un contrato de agencia comercial”; “Inexistencia de abuso de posición dominante”; “Terminación de la relación comercial por decisión unilateral e Injustificada por parte del Demandante”.

Es así, que se declarará la existencia del contrato de agencia comercial entre los demandantes JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ y PROPETCORP S.A.S. con la demandada HYUNDAI CORPORACIÓN, vigente desde el 10 de enero de 2010 hasta el 16 de julio de 2014, el cual fue terminado unilateralmente con justa causa por el agente el 16 de julio de 2014, y en consecuencia, únicamente se condenará al pago de la cesantía comercial por darse los presupuestos del artículo 1324 del Código de Comercio, y al pago de las comisiones pendientes de desembolso a la fecha de terminación de dicha relación mercantil, pues esta última postulación no fue enervada de manera respaldada, contrario sensu, la misma debe legitimarse, atendiendo además que

JANG WOOK HONG representante legal de la demandada HYUNDAI CORPORATION, al rendir su interrogatorio a través de traductor entre otras cosas manifestó que el demandante terminó su actividad con la empresa en el año 2014 y que este realizó solicitudes para que se le pagaran algunas comisiones, y que en efecto se le adeuda una pequeña comisión debido a que el comprador del producto no pagó el precio del mismo. Asimismo, se condenará en costas al extremo demandado, fijando las agencias que en derecho correspondan para tal fin.

En consecuencia, las demás pretensiones elevadas se negarán, pues en síntesis se considera que no se encuentran soportadas de modo fehaciente, conforme se pasa a exponer:

En primer lugar, en lo referente a la declaración de solidaridad entre HYUNDAI CORPORATION sede Colombia y HYUNDAI CORPORATION sede Corea con las obligaciones surgidas como consecuencia de la terminación del contrato de agencia comercial, debe decirse que el contrato que aquí se declara solo recae contra la persona jurídica inicialmente demandada, pues las pruebas tantas veces indicadas dan informe de que las negociaciones mercantiles de que trata este juicio se hicieron con la persona jurídica cuyo domicilio principal está en Corea, pues otra cosa no se probó.

Como segundo punto, en lo que concierne al pago de los intereses moratorios comerciales a la máxima tasa autorizada por el artículo 884 del Código de Comercio sobre las sumas que conforman las condenas impuestas, debe decirse que ello no tiene aforo alguno frente a lo que dispone la norma.

Distíngase que ese canon mercantil, lo que señala es que cuando *“en los negocios mercantiles haya de pagarse réditos de un capital, sin que se especifique por convenio el interés, éste será el bancario corriente; si las partes no han estipulado el interés moratorio, será equivalente a una y media veces del bancario corriente y en cuanto sobrepase cualquiera de estos montos el acreedor perderá todos los intereses, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 72 de la Ley 45 de 1990”*.

Y en el asunto sub examine, no se demostró que se haya estipulado que, en caso de mora en el pago de alguna de las obligaciones a pagar al agente, deba la agenciada solventar este tipo utilidad; máxime cuando lo que señala la ley para los contratos de agencia comercial son las indemnizaciones previstas en el artículo 1324 del Código de Comercio.

En tercer término, tocante al resarcimiento de daños morales, es notorio que estos por lo general no están inmersos en obligaciones de carácter patrimonial, ciertamente, no hay demostración de ningún daño moral: lo que se da es, sin más, un daño patrimonial.

También tangencialmente se ha de observar no aparece demostrado ni sustentado probatoriamente que la afectación de un bien patrimonial pueda en este caso ser aducida como causante de una aflicción constitutiva de daño moral resarcible, pues en asuntos como el que ahora se dilucida la titularidad de esa pretensión indemnizatoria no se encuadra en la realidad afectiva del acreedor ni

en ninguna pauta moral ni dentro del patrón ordinario de los sentimientos.

Esencialmente el daño moral como *pretium doloris* es catalogado como la afectación que causa en los sentimientos una situación de hecho para la persona que lo padece o su entorno familiar (Domínguez, 2006, pp. 305-328), donde la percepción que se tiene del mismo es netamente subjetiva, ligada directamente a la integridad física del ser humano y a la afectación que este puede sufrir.

La figura del daño moral se refiere propiamente a la esfera psíquica del sujeto, es decir, al complejo de sus sentimientos, afectos, etc., en los casos en que resulten lesionados por la infracción (Domínguez, 2000, p. 57). Circunstancias que no se acreditaron en el decurso de la actuación procesal.

Como cuarta cuestión, las pretensiones subsidiarias no serán abordadas, como quiera que prosperaron las principales, cosa distinta sería si no salieran adelante las primigenias, además, no tiene asidero entrar a estudiar las secundarias cuando se acogen las preliminares, pues se estaría decidiendo dos procesos diferentes en un solo juicio.

Adviértase que las pretensiones de una demanda no pueden excluirse entre sí, salvo que se propongan como “principales y subsidiarias” [art. 88 del C.G del P.], entonces, se permite acumular pretensiones, así sean excluyentes entre sí, siempre que se cumplan los requisitos expuestos en la mencionada norma, sin embargo, cuando las primeras prosperan, queda el operador jurídico

imposibilitado para decidir al mismo tiempo las subsidiarias por estar excluidas ante la viabilidad de la principales.

Por otro lado, en cuanto a la terminación unilateral por justa causa del demandante respecto del contrato de agencia comercial, se debe precisar que esa afirmación no fue desvirtuada, por el contrario, la misma cobro validez, ya que las comunicaciones relativas a la finalización de la relación comercial, en especial la misiva de fecha 16 de julio de 2014 anunciado la terminación del contrato de agencia comercial por parte de los demandantes en la cual se aluden causas imputables exclusivamente al incumplimiento de la demandada con ocasión de la disminución de las comisiones, al no pago de las mismas , la demora en su pago y un eventual indicio de adulteración de documentos aseguraticios; escritos que tampoco fueron desvirtuados constituyen de suyo argumentos que permiten dar por demostrada la configuración de una justa causa para resolver el vínculo contractual.

De la tasación de las indemnizaciones solicitadas

Conforme al devenir procesal y acorde a la documentación allegada, se tiene que se valorarán los conceptos que hacen parte de esta clase de actuaciones, siendo ella la cesantía comercial, y en virtud de la naturaleza de esta acción se ordenará pagar las comisiones pendientes de desembolso a la fecha de terminación del contrato de agencia comercial, y como quiera que la indemnización equitativa deprecada tiene aforo frente a lo previsto por la ley.

Al tenor de lo dispuesto por el canon 1324 del Código de Comercio, que dispone.



ARTÍCULO 1324. <TERMINACIÓN DEL MANDATO>. El contrato de agencia termina por las mismas causas del mandato, y a su terminación el agente tendrá derecho a que el empresario le pague una suma equivalente a la doceava parte del promedio de la comisión, regalía o utilidad recibida en los tres últimos años, por cada uno de vigencia del contrato, o al promedio de todo lo recibido, si el tiempo del contrato fuere menor.

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

Si es el agente el que da lugar a la terminación unilateral del contrato por justa causa comprobada, no tendrá derecho a indemnización o pago alguno por este concepto.

Una vez demostrada la realización de las ventas de los productos, junto con las fechas y montos facturados, las comisiones pagadas es claro que en el expediente se dispone de la evidencia necesaria para determinar el valor de las comisiones del agente, tanto las ya pagadas como las pendientes, así como la compensación por cese de actividades comerciales y las indemnizaciones por la terminación injusta del contrato de agencia comercial, para ello se acudió por la parte a la labor de los peritos partiendo de lo que dispone el artículo 1322 del Código de Comercio, la ausencia de parámetros para el efecto, y el precepto 1264 ibídem, se remite a la remuneración pactada o la «usual para este género de actividades», o la que se ‘determine por medio de peritos’.

- El perito LIZARDO JESÚS BARRIOS en su dictamen pericial después de realizar las operaciones aritméticas, concretamente concluyó y cuantificó que las sumas adeudadas a la fecha de

terminación de la agencia comercial, fueron: Por cesantías comerciales USD \$84.740,98; Por la indemnización equitativa USD \$ 793.187,61; Por las comisiones reclamadas y no pagadas USD \$63.490,50; Por el lucro cesante causado USD \$42.629,50; y Por concepto de otros gastos USD \$281.536,93. Para un total de USD \$1.265.585,52

- , fueron: Por cesantías comerciales USD \$84.740,98; Por la indemnización equitativa USD \$ 793.187,61; Por las comisiones reclamadas y no pagadas USD \$63.490,50; Por el lucro cesante causado USD \$42.629,50; y Por concepto de otros gastos USD \$281.536,93. Para un total de USD \$1.265.585,52

En el interrogatorio absuelto para efectos de la contradicción del dictamen, a pesar de que se ratificó en su experticia, también indicó que se trata del primer dictamen que presenta al respecto, no está inscrito en el registro abierto de evaluadores.

Igualmente se propuso por la parte demandada a efectos de desvirtuar la idoneidad del Perito, que al momento de presentar el trabajo pericial no cumplió con lo previsto en el artículo 326 inciso 6°, numerales 3,4,5,6, del C.G.P.

- La perito CONSUELO MILLÁN CASTAÑEDA en su experticia y después de analizar la documentación que fue objeto de la exhibición de documentos, concluyó sucintamente que entre JOSÉ LUIS MALVEHY y/o Propetcorp S.A.S. existieron relaciones comerciales que consistieron en que los demandantes representaban a la demandada ante varios clientes a fin de que estos concretaran directamente negocios con ella, que pro tal gestión se le pagaba a los demandantes

una comisión, y que esa relación comercial fue desde el año 2010 hasta el año 2014, según las fechas de los documentos anexos.

En el interrogatorio absuelto para efectos de la contradicción del dictamen, a pesar de que se ratificó en su trabajo pericial, también indicó que se trata del primer dictamen que presenta al respecto en un proceso judicial, que no está inscrita en el registro abierto de evaluadores, no es traductora en el idioma inglés ni coreano, que no ha tenido relación con el tema de contratos de agencia comercial o contratos de intermediación.

De la misma forma se informó por el extremo pasivo de la litis a efecto de dejar sin fundamento la idoneidad de la Perito, que esta auxiliar tampoco cumplió con las previsiones del canon adjetivo, ya referido.

Con respecto a ellos, sería del caso tener en cuenta el dictamen pericial rendido por el perito LIZARDO JESÚS BARRIOS en el cual se tasó el valor de la cesantía comercial si no fuera porque el despacho encuentra pertinente apartarse y modificar el mismo atendiendo que adolece de precisión y claridad en su contenido.

Ahora bien, atendiendo lo anterior se proceden a realizar por el despacho las operaciones aritméticas para establecer objetivamente la cesantía comercial y en equidad la indemnización equitativa , determinando las comisiones pendientes de pago a la fecha de terminación del contrato de agencia comercial que se adeudan al extremo demandante.

La cesantía comercial

Este concepto involucra un aumento de la remuneración del agente comercial luego realizar su compromiso contractual, a voces del artículo 1324 del Código del Comercio, cuando se termina el mencionado contrato, el Agente tiene derecho a que el Empresario [agenciado] le pague una suma equivalente a la doceava parte del promedio de la comisión de los tres últimos años, por cada uno de vigencia del contrato.

Al arribar al caso en concreto se tiene que la relación mercantil estuvo vigente desde el 10 de enero de 2010 hasta el 16 de julio de 2014.

En consonancia con la documentación allegara al litigio, se aprecia que durante los últimos tres (3) años las comisiones devengadas por el extremo actor [sin tener en cuenta las adeudadas, toda vez que no han sido solventadas], fueron:

- Para el año 2011 fue de USD \$68.351,50
- Para el año 2012 fue de USD \$110.052,50
- Para el año 2013 fue de USD \$66.230,90
- Para el año 2014 fue de USD \$146.379,50

Para efecto de establecer la cesantía comercial en los términos de la legislación vigente se debe advertir que para los años 2011, 2012 y 2013 el contrato de Agencia Comercial estuvo vigente durante 12 meses, y para el año 2014 estuvo vigente 7 meses.

En consecuencia, el valor de las comisiones devengadas durante los últimos tres (3) años es USD \$322.662,90, por tanto, al dividirlos

por 3 para obtener el promedio de ese intervalo, arroja el valor de USD \$107.554,30, suma que al dividirla por 12 no da un total de USD \$ 8.962,85 que equivale a la doceava parte del promedio de la comisión de los tres últimos años, esto es, 2012, 2013, y 2014.

Con todo, como la norma señala que la última cifra conseguida, debe pagarse por cada uno de vigencia del contrato, se realiza el siguiente ejercicio matemático: USD \$ 8.962,85 x 3.58 años [que equivalen a los 43 meses de vigencia del contrato de agencia], lo cual un producto de **USD \$32.116,87**, guarismo este que equivale a la cesantía comercial que debe pagar el extremo demandado a la parte actora.

Indemnización equitativa

El artículo 1324 del Código de Comercio establece que, en casos de terminación unilateral e injustificada del contrato de agencia, el agente tiene derecho a una "indemnización equitativa". Esta indemnización se proporciona para evitar revocaciones intempestivas o abusivas del contrato y para retribuir el enriquecimiento sin causa del principal debido al crédito adquirido por la marca o productos gracias a las actividades del agente.

Conforme al artículo 1324 del Código de Comercio, en los casos de rescisión unilateral e injustificada del contrato de agencia, el agente tiene derecho a una "indemnización equitativa". esta compensación tiene como objetivo restaurar la equidad entre las partes y reparar el daño sufrido por el agente debido a la rescisión injustificada del contrato.

No obstante, su denominación, "indemnización equitativa", esta no debe considerarse como una retribución por los servicios del agente, puesto que su labor ya está retribuida mediante las remuneraciones en el contrato vigente y, eventualmente, mediante las compensaciones acordadas al término de este. Esta se fundamenta en el principio "Pacta sunt servanda", el cual establece que los contratos deben cumplirse.

En el presente caso, la cuantificación de dicha indemnización se debe realizar con base en el principio de "aequitas sequitur legem", donde la equidad sigue a la ley, reconociendo la importancia de aplicar la ley con justicia y equidad en todas las circunstancias.

La indemnización equitativa busca reparar el daño causado al agente por una terminación injustificada del contrato, puesto que sus esfuerzos por aumentar la clientela, de los que ya no se beneficiará, no se verán compensados con el pago de comisiones, de ahí que la ley establezca que su valor se basará en la extensión, importancia y volumen de los negocios adelantados por el agente

Esta consideración se ve respaldada por las pruebas documentales presentadas en el proceso, las cuales demuestran los esfuerzos y la labor diligente y cuidadosa , tal como lo certifican los clientes , realizada por el agente para conseguir y mejorar los negocios en beneficio del empresario (HYUNDAI CORPORATION). Esta dedicación se mantuvo a lo largo de toda la duración del contrato, no solo en la República de Colombia, sino también en Perú, Chile, Paraguay y Guatemala.

En este caso, el despacho se apartará de la experticia y modificará el dictamen por considerar que no se acredita la experiencia e idoneidad de la experta y su contenido resulta impreciso por lo cual se

modificará y determinará la indemnización equitativa basándose en la equidad, no solo como un criterio formal, sino como una fuente formal con alcance material .

. La indemnización equitativa se calculará en equidad y teniendo en cuenta la utilidad generada por el agente durante la vigencia del vínculo contractual. Se aplicará el criterio de equidad para determinar la cuantía justa, considerando tanto los esfuerzos realizados por el agente como el beneficio obtenido por el empresario como resultado de dichos esfuerzos. Para la fijación del valor de la indemnización se tiene en cuenta la extensión, importancia y volumen de los negocios que el agente adelantó en desarrollo del contrato el cual se demostró fue in crescendo y casi duplicándose el último año de vigencia de la relación comercial. Por concepto de la indemnización equitativa, atendiendo lo señalado en precedencia, en suma, especialmente de cara a la extensión, importancia y volumen de los negocios que el agente aquí demandante adelantó en desarrollo del contrato de agencia comercial, específicamente por la adquisición de clientes y la gestión realizada para conseguir y mejorar la actividad comercial de la agenciada, se fija en equidad⁴ la suma que corresponda a una y media veces la cesantía comercial equivalente a **USD \$48.175,305** que debe pagar el extremo demandado a la parte actora.

⁴ Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, sentencia SC155-2023-2009-00236-01.

Las comisiones pendientes de desembolso al 16 de julio de 2014

- Fecha de terminación del contrato de agencia comercial.

- Causada el 30 de noviembre de 2010 a nombre de TESA PERU SAC con proforma HDC-JY101130TY para ser pagada el 26 de abril de 2012, cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$5.940,00

- Causada el 01 de abril de 2011 a nombre de IND. PLASTICAS CAUTE con proforma HDC-JY110401IP sin fecha exacta de pago, cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$202,50

- Causada el 18 de abril de 2011 a nombre de ENVASES INDUSTRIALES con proforma HDC-JY110418EN para ser pagada el 06 de octubre de 2011, cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$1.485,00

- Causada el 21 de junio de 2011 a nombre de IND. PLASTICAS CAUTE con proforma HDCJY-110330IP para ser pagada el 03 de noviembre de 2011, cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$1.620,00

- Causada el 29 de junio de 2011 a nombre de JD JOBERT con proforma HDC-JY110629JD para ser pagada el 23 de diciembre de 2011, cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$8.167,50

- Causada el 29 de junio de 2011 a nombre de TESA PERU SAC con proforma HDC-JY110629TY para ser pagada el 13 de diciembre de 2011 cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$2.227,50

- Causada el 29 de junio de 2011 a nombre de JD JOBERT con proforma HDC-JY110629JD para ser pagada el 09 de diciembre de 2011 cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$2.970,00

- Causada el 04 de agosto de 2011 a nombre de TELAS Y SACOS DEL con proforma HDCJY.110804TY para ser pagada el 19 de enero de 2012 cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$1.500,00

- Causada el 22 de agosto de 2011 a nombre de SACOS PISCO con proforma HDCJY-110825SP para ser pagada el 17 de enero de 2012 cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$1.500,00

- Causada el 10 de enero de 2014 a nombre de RICOL LTDA con proforma HDC-KH1140110RC para ser pagada el 30 de mayo de 2014 cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$712,00

- Causada el 21 de enero de 2014 a nombre de AMERICAN MOLDS con proforma HDC-KH140121AM para ser pagada el 03 de marzo de 2014 cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$510,00

- Causada el 12 de febrero de 2014 a nombre de DISPERCOL S.A. con proforma HDC-KH140212DP para ser pagada el 26 de junio de 2014 cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$2.136,00

- Causada el 26 de febrero de 2014 a nombre de RICOL LTDA con proforma HDC-KH140226RC para ser pagada el 22 de julio de 2014 cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$540,00

- Causada el 26 de febrero de 2014 a nombre de INV. DIANA MILENA con proforma HDC-KH140226DM para ser pagada el 04 de julio de 2014, cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$540,00

- Causada el 27 de febrero de 2014 a nombre de COLCA PERU SAC con proforma HDC-KH140227CP para ser pagada el 25 de julio de 2014 cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$440,00

- Causada el 11 de marzo de 2014 a nombre de DISPERCOL S.A. con proforma HDC-KH140311DP para ser pagada el 24 de julio de 2014 cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$720,00

- Causada el 17 de marzo de 2014 a nombre de DISPERCOL S.A. con proforma HDC-KH140317DP para ser pagada el 24 de julio de 2014, cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a

USD \$360,00

- Causada el 20 de marzo de 2014 a nombre de PLASTCAFE S.A con proforma HDC-KH140320PC para ser pagada el 18 de julio de 2014, cuyo valor pendiente de pagar por la comisión corresponde a USD \$340,00

En este orden, se tiene que al sumar los anteriores valores que se encuentran pendientes de pago por concepto de las comisiones hasta la fecha de terminación del contrato de agencia comercial, arrojan el valor total de **USD \$31.910,50**, que debe pagar el extremo demandado a la parte actora en este juicio.

III. DECISIÓN

En mérito de lo expuesto, el Juzgado 48 Civil del Circuito de Bogotá D.C., administrando justicia en nombre de la República de Colombia y por autoridad de la ley, RESUELVE:

Primero. Declarar no probadas las excepciones de mérito formuladas por la parte demandada y denominadas *“Inexistencia de un contrato de agencia comercial entre el Demandante y HYUNDAI”*; *“Todo contrato válidamente celebrado es Ley para las partes y estas deben estarse a lo dispuesto en el.”*; *“Cobro de lo no debido”*; *“Aplicación del principio de territorialidad en caso de declararse la existencia de un contrato de agencia comercial”*; *“Inexistencia de abuso de posición dominante”*; *“Terminación de la relación comercial por decisión unilateral e Injustificada por parte del Demandante”*, por las razones expuestas en esta decisión.

Segundo Declarar la existencia de un contrato de agencia comercial entre los demandantes JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ y PROPETCORP S.A.S. con la demandada HYUNDAI CORPORACIÓN, el cual tuvo vigencia desde el 10 de enero de 2010 hasta el 16 de julio de 2014, el cual fue terminado unilateralmente con justa causa por el agente [aquí demandante] el 16 de julio de 2014, conforme a lo indicado en esta sentencia.

Tercero. Condenar a la demandada HYUNDAI CORPORACIÓN a pagar a favor de JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ y PROPETCORP S.A.S. la suma de TREINTA Y DOS MIL CIENTO DIECISÉIS DÓLARES AMERICANOS CON OCHENTA Y SIETE CENTAVOS (USD \$32.116,87), que corresponde a la cesantía comercial; para tal fin se concede el término de diez (10) días a partir de la ejecutoria de esta decisión.

Cuarto. Condenar a la demandada HYUNDAI CORPORACIÓN a pagar a favor de JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ y PROPETCORP S.A.S. la suma de CUARENTA Y OCHO MIL CIENTO SETENTA Y CINCO DÓLARES CON TREINTA CENTAVOS (USD \$ USD \$48.175,30), correspondientes a la indemnización equitativa; para tal fin se concede el término de diez (10) días a partir de la ejecutoria de esta decisión.

Quinto. Condenar a la demandada HYUNDAI CORPORACIÓN a pagar a favor de JOSÉ LUIS MALVEHY LÓPEZ y PROPETCORP S.A.S. la suma de TREINTA Y UN MIL NOVECIENTOS DIEZ DÓLARES AMERICANOS CON CINCUENTA CENTAVOS (USD \$31.910,50), que

corresponde a las comisiones pendientes de pago a la fecha de terminación del contrato de agencia comercial; para tal fin se concede el término de diez (10) días a partir de la ejecutoria de esta decisión.

Sexto. Negar las demás pretensiones solicitadas, conforme a lo anotado en esta providencia.

Séptimo. Condenar en costas a la parte demandada, para lo cual se fijan como agencias en derecho la suma que corresponda a quince (15) salarios mínimos legales mensuales vigentes . liquídense oportunamente por secretaria.

Octavo. Ordenar que por secretaría se proceda al archivo definitivo de las presentes diligencias en el momento procesal oportuno.

NOTIFIQUESE Y CÚMPLASE

EL JUEZ,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ariza', is written over a horizontal line. To the right of the signature, there is a red dot and a small rectangular stamp.

ALBERTO ENRIQUE ARIZA VILLA

Firmado Por:

Alberto Enrique Ariza Villa
Juez
Juzgado De Circuito
Civil 048
Bogotá, D.C. - Bogotá D.C.,

Este documento fue generado con firma electrónica y cuenta con plena validez jurídica,
conforme a lo dispuesto en la Ley 527/99 y el decreto reglamentario 2364/12

Código de verificación: **b51a48fcf34ee8cb275aa9bfa1144da2d931677f557ccfb678d8c9536dee9d42**

Documento generado en 11/04/2024 04:35:08 p. m.

Descargue el archivo y valide éste documento electrónico en la siguiente URL:
<https://capacitacion.ramajudicial.gov.co:9443/FirmaElectronica>