

Análisis de Jurisprudencia Nacional

Corporación, número de sentencia o radicación, fecha y magistrado ponente:

- § Corporación: Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil
- § Número de sentencia o radicación: 73001-31-03-004-2011-00081-01
- § Fecha: nueve (9) de noviembre de dos mil diecisiete (2017).
- § Magistrado Ponente: LUIS ARMANDO TOLOSA VILLABONA
- § Fuente: Sistema de Consulta de Jurisprudencia. Corte Suprema de Justicia. República de Colombia.

Tema:

Agencia Comercial.

Subtema (s):

1. Cesantía comercial.
2. Comisión.

Hechos relevantes:

1. El **15 de marzo de 2002**, Cooperativa de Transporte Velotax Ltda. (agenciado), previo acuerdo de remuneración con Velotrans Ltda. (agente), le otorgó a ésta por un período de 5 años “prorrogables”, la facultad de promocionar y vender de manera autónoma determinados negocios de transporte de mercancías a su nombre, labor que debía desarrollar exclusivamente en Tunja, Paipa, Duitama y Sogamoso.
2. En **diciembre de 2007**, la Cooperativa de Transporte Velotax Ltda. suspendió la realización del objeto contractual.
3. Cooperativa de Transporte Velotax Ltda., ordenó a los “sitios habituales” de carga y descarga de mercancía y/o envíos, no entregar ni distribuirle encomienda alguna a Velotrans Ltda., para dar paso a la suspensión definitiva de despachos el **29 de enero de 2008**.
4. Como resultado de la ejecución “íntegra” del convenio, Velotrans Ltda adujo recibir como utilidades anuales la suma de \$840'000.000, por tal motivo, el incumplimiento de Cooperativa de Transportes Velotax Ltda le provocó menoscabos patrimoniales, impidiéndole devengar las ganancias proyectadas a futuro y “dejadas de percibir”, estimadas en \$5.614'978.825, las cuales relaciona.

Problema (s) jurídico (s):

1. ¿La cesantía comercial se computa sobre la base de la comisión, esto es, todo lo recibido a modo de remuneración?

Consideraciones de la Corte:

1. “La agencia comercial, reglamentada en los artículos 1317 a 1331, ibídem, es un contrato mediante el cual un comerciante, asume en forma independiente y de manera estable, el encargo de promover o explotar negocios en un determinado ramo y dentro de una zona

prefijada en el territorio nacional, como representante o agente de un empresario nacional o extranjero o como fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo.”

2. “La comisión, conforme lo preceptúa el Diccionario de la Real Academia Española , es el “porcentaje que percibe un agente sobre el producto de una venta o negocio”, mientras que según el citado léxico, regalía es la “participación en los ingresos o cantidad fija que se paga al propietario de un derecho a cambio del permiso para ejercerlo” , y la utilidad, la define como el “provecho, conveniencia, interés o fruto que se saca de algo” .
3. “De ahí que, de un lado, será ventajoso para el agente computar la cesantía comercial sobre la base de la comisión, en su sentido prístino, esto es, todo lo recibido a modo de remuneración; y de otro, favorecer al agenciado liquidarla con fundamento en la utilidad o margen de ganancia; siendo enrevesado para ambos acreditar la noción de regalía.”
4. “(...) para la Corte no cabe duda que la pauta orientadora para establecer el importe o el contenido de la cesantía comercial debe ser la comisión, a menos de que los contratantes pacten lo contrario, incluso su renuncia, no por privilegiar al agente respecto del empresario, sino porque esa interpretación, en línea de principio, corresponde, de un lado, con la finalidad práctica de la norma, que no es otra que promediar lo recibido por el agente con ocasión de su labor de agenciamiento, a efectos de calcular la doceava parte.”
5. "La Sala ha acogido implícitamente el criterio de comisión con ocasión de la liquidación de la cesantía comercial, entendiendo allí el concepto de asignación bruta y no neta, es decir, el importe total de lo percibido por el “agente” como contraprestación, constatándose así una doctrina probable en los términos del artículo 4 de la Ley 169 de 1896 , que aquí se reitera, entendida por esta Corporación en la mayoría de los casos como la “comisión””.

Norma (s) específica (s) que se analiza (n) o sirven de sustento para la motivación de la sentencia:

1. República de Colombia. Código de Comercio.
2. República de Colombia. Código Civil.
3. Ley 169 de 1896. Sobre reformas judiciales

Decisión:

No Casa.

Regla jurídica aplicable:

1. **Sí.** La cesantía comercial se computa sobre la base de la comisión, esto es, todo lo recibido a modo de remuneración.

Jurisprudencia citada:

1. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 22 de octubre de 2001, exp. 5817.
2. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 4 de abril de 2008, exp. 0800131030061998-00171-01.
3. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 31 de octubre de 1995, exp. 4701.
4. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 18 de marzo de 2003, ref. 689.
5. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 2 de julio de 2010, ref. 2001-00847-01.
6. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 19 de octubre de 2011, exp. 2001-00847-01.

7. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 18 de marzo de 2003, exp. 6892.
8. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 28 de febrero de 2005, exp. 7504.
9. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de Gaceta Judicial No. 240 M.P. Germán Giraldo Zuluaga, diciembre 2 de 1980.
10. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de exequátur N° SC-8453 de 24 de junio de 2016.
11. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 19 de octubre de 2011, ref: 11001-3103-032-2001-00847-01.
12. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 22 de octubre de 2001, exp. 5817.
13. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 13 de diciembre de 2007, exp. 1998-00199-01.

Observaciones:

1. “Al hallarse en el marco de la autonomía privada y de la libertad contractual de las personas para disciplinar sus relaciones obligatorias, bien puede estimarse plausible la facultad dispositiva de las partes a fin de consentir una cuantificación o determinación diferente, o para que se pague anticipadamente.”
2. “Incluso, pueden los contratantes acordar la renuncia al respectivo instituto, precisamente porque su regulación no constituye norma de orden público, en razón a la misma volubilidad de este concepto; siempre y cuando revista voluntad expresa, y observe como límites infranqueables: las prohibiciones del uso abusivo del derecho, de la simulación, del fraude de regímenes legales protegidos, como el derecho laboral; o, de la imposición de cláusulas abusivas. Sin embargo, en el caso de la dimisión, ésta podrá abrirse paso, una vez consolidada, porque nadie abdica de aquello que no posee o de cuanto no se ha incorporado a su patrimonio, mucho menos, cuando no se puede renunciar a una expectativa o a un derecho inexistente.”

Aclaración de voto del Magistrado Ariel Salazar Ramírez.

1. “Tal consideración, contrario a lo que ahora estimó la mayoría, no es una apreciación carente de relevancia; por el contrario, se trata de una reflexión que, amén de constitutiva de doctrina, correspondió a un cambio jurisprudencial, pues encontró la Corporación que no existía ninguna razón jurídica para continuar prohijando el criterio de indisponibilidad de la aludida obligación dineraria, **como tampoco el de limitar la oportunidad de su renuncia a la terminación del convenio**, posición que fue reiterada recientemente por la Sala en el pronunciamiento CSJ SC8453-2016, 24 Jun. 2016, Rad. 2014-02243-00.
2. “Luego, **la falta de estipulación** expresa sobre la compensación económica por los esfuerzos desplegados en la promoción y explotación del negocio según lo encomendado por el empresario, o en la fabricación o distribución de uno o varios productos de aquel, **no despoja al agente del derecho a percibirla (...)**”
3. “Ahora bien, que las partes estén facultadas para disciplinar el contenido del contrato de agencia y que por ello, desde su celebración puedan excluir el derecho a la prestación económica remuneratoria, acordar su pago anticipado, compensar esa obligación con otra, **modificar su porcentaje, los factores de cálculo o el tiempo en que habrá de causarse o será exigible**, o acordar cualquier convención lícita en relación con la misma, no significa que la ausencia de

cláusula contractual en virtud de la cual el empresario se obligue a pagarla al agente, equivalga a su renuncia por este último."

Diligenciado por Alejandro Londoño Congote, estudiante de Derecho de la Universidad de los Andes.