



HILDA GONZÁLEZ NEIRA

Magistrada ponente

AC5520-2022

Radicación n° 11001-31-03-024-2017-00690-01

(Aprobado en sesión de veintitrés de noviembre de dos mil veintidós)

Bogotá D.C., quince (15) de diciembre de dos mil veintidós (2022).

Se pronuncia la Corte sobre la admisibilidad de las demandas presentadas por VANSOLIX S.A., METTLER TOLEDO GMBH y METTLER TOLEDO SALES INTERNATIONAL GMBH, para sustentar los recursos de casación que interpusieron, separadamente, frente a la sentencia de 10 de diciembre de 2021, proferida por la Sala Civil del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá, dentro del proceso adelantado por la primera recurrente frente a METTLER TOLEDO GMBH, trámite en el que intervino METTLER TOLEDO SALES INTERNATIONAL GMBH como litisconsorte necesaria y también reconvino.

I. EL LITIGIO

A. La pretensión

El proceso abrió con demanda en que se pidió declarar que entre la demandante y Mettler Toledo GmbH se celebró

un «contrato de agencia mercantil» que perduró «sin solución de continuidad» desde el «1° de enero de 1969, o en la fecha que probatoriamente se establezca» hasta el «15 de junio de 2016», en virtud del cual, la primera promovió y explotó los negocios de la segunda en el territorio colombiano. En consecuencia, pidió el reconocimiento y pago de la «cesantía comercial, de que trata el inciso 1° del artículo 1324 del Código de Comercio», por la suma de «\$10.496'151.071.00», debidamente indexada, más los intereses de mora a la «tasa máxima legal».

De otro lado, suplicó que el convenio denominado «contrato de distribución» suscrito en el «año 2000 bajo la Ley de la República Suiza, no surte efectos en Colombia», por lo tanto, «no terminó ni transformó la relación mercantil de agencia que se venía ejecutando entre las partes». En subsidio de ello, rogó, bien, que se tuvieran por no escritas las estipulaciones allá convenidas «conforme al inciso 2° del artículo 1328 del Código de Comercio», ora, se «declar[ara] que por la real intención de las partes y por la ejecución práctica que las mismas hicieron del contrato celebrado en el año 1969 –o en la fecha que se acredite- nunca acaeció pérdida de los elementos estructurales esenciales de una relación de agencia comercial». [Fls. 150 a 173, archivo digital: 001Demanda, CuadernoUno].

B. Los hechos

Los fundamentos sustento de tales aspiraciones se pueden compendiar así:

1.- Desde el 1° de enero de 1969 hasta el 15 de junio de 2016, Vansolix S.A.-antes Walter Rothlisbergger & Co. Ltda. y Walter Rothlisbergger S.A.- obró como «agente comercial

exclusivo en Colombia» de Mettler Toledo GmbH -compañía con domicilio en Suiza- para la venta de equipos de laboratorio (pesaje, procesos químicos, análisis térmico, humedad y pesas patrón); industriales (pesaje por peso dimensionado, básculas, camioneras, tolvas y tanques, automatización, integración, conectividad y formulación [software]); y «Acces» (venta de soluciones y equipos para la medición de variables analíticas en línea, protección contra humedad y oxígeno disuelto).

2.- Durante el desarrollo de esa relación mercantil, la convocante se organizó administrativamente y por requerimiento de la demandada, capacitó a sus directivos, técnicos y vendedores, a fin de que conocieran las «*especificaciones técnicas de los productos comercializados*», incluso, en el «*punto máximo de ejecución del contrato de agencia comercial*», tuvo una fuerza laboral de «132» trabajadores. Además, construyó una «*base de datos*» con la información de la clientela, la cual abarcaba gran parte de la geografía nacional.

3.- Debido a la necesidad de la compañía extranjera de «*unificar los formatos de contrato en todo el mundo con sus aliados comerciales*», en el año 2000, suscribieron un acuerdo de «*distribución*», pese a esa denominación, el lazo «*comercial*» se mantuvo igual al inicialmente convenido, jamás varió la «*estructura operativa, económica, comercial, ni logística*» preexistente y aun cuando se implementó el «*mecanismo de venta directa*», en el que METTLER TOLEDO GMBH vendía al consumidor final la mercancía, VANSOLIX S.A. siempre obtuvo «*su retribución, como*

margen de ganancia que le eran reconocidas (...) en forma de notas de crédito».

4.- Todo marchaba bien; sin embargo, el 11 de diciembre de 2015 la interpelada comunicó a la actora que desde esa fecha atenderían las «órdenes de pedido» de los insumos, siempre y cuando fueran previamente sufragadas, asimismo, manifestó su intención de finiquitar el vínculo comercial a partir del 15 de junio de 2016.

5.- La gestión de la accionante arrojó «ventas» de la «marca Mettler» entre los años 2000 y 2015 por «COP\$101.518.663.396», generándole ganancias a tal punto que «se convirtió en la más representativa e importante (...) estimada en más del 70% de sus ingresos operacionales»; de igual manera, «entre julio de 2012 y junio de 2016» efectuó un total de «17.313 operaciones comerciales» de los artículos de la querellada; y en el último trienio del «agenciamiento», ejecutó transacciones por «\$28.293.014.851.00», percibiendo una utilidad aproximada de «\$12.216.401.297.00».

6.- En los libros de la Cámara de Comercio de Bogotá aparecen un sinnúmero de folios acreditando a la empresa gestora como «agente y distribuidor exclusivo» de las manufacturas de la compelida en el territorio patrio y desde 2010 como «Distribuidor Oficial» y «único distribuidor autorizado».

7.- Por el tiempo que se mantuvo el encargo, tiene derecho a la «cesantía mercantil» establecida en el inciso 1° del canon 1324 del Código de Comercio, la cual debió desembolsar la encausada al concluir el nexo contractual.

C. El trámite de las instancias

1.- La causa *petendi* fue admitida por el Juzgado Veinticuatro Civil del Circuito de Bogotá, el 9 de febrero de 2018. [archivo digital: 005AutoAdmite, CuadernoUno].

2.- Al contestarla, Mettler Toledo GmbH se opuso a las pretensiones, aceptó algunos hechos y negó otros, destacando que la promotora siempre obró como su distribuidor, es decir, le suministraba los productos desde el exterior para que los vendiera en Colombia; de otro lado, cedió dicho compromiso a favor de Mettler Toledo Sales International GmbH, de ahí que, no tenga habilitación para ser llamada a juicio; propuso además las excepciones que denominó «*inexistencia del contrato de agencia de mercantil-inexistencia de la obligación de pagar cesantía mercantil; cesión del contrato de distribución y falta de legitimación en la causa por pasiva; y excepción de contrato no cumplido: grave incumplimiento por parte de Vansolix S.A. a sus obligaciones como distribuidor*». Adicionalmente, objetó el juramento estimatorio. [archivo digital: 033ContestaciónDemanda, CuadernoUno].

3.- En proveído de 18 de septiembre siguiente, el juzgador de primer grado tuvo por respondido el libelo y vinculó a Mettler Toledo Sales International GmbH como «*litisconsorte necesario*» de la enjuiciada, decisión que fue recurrida infructuosamente en reposición, pues se mantuvo.

[Archivos digitales: 017Auto y 022AutoNoRepone, CuadernoUno].

4.- Enterada del trámite, Mettler Toledo Sales International GmbH, coadyuvó las defensas de la accionada.

[archivo digital: 032AnexosContestación, CuadernoUno].

Separadamente, formuló escrito de reconvencción, y una vez subsanado, pidió que se declarara lo siguiente: (i) Que Vansolix suscribió con Mettler Toledo GmbH un «contrato de distribución» el 14 de julio del año 2000; (ii) Que la convocada cedió a su favor ese convenio, «cesión que fue notificada a Vansolix por parte de Mettler Toledo GmbH y surtió plenos efectos entre el cedente, cesionario y cedido»; (iii) Que «durante la ejecución del contrato Vansolix incumplió sus obligaciones contractuales frente a MTSI (...) incluyendo entre otras ineficiencias en los trabajos, falta de prestación de servicios de ventas y postventas, incumplimiento en el servicio al cliente, incumplimientos en los plazos de entrega de productos y mora reiterada en el pago de sus obligaciones con MTSI»; (iv) Que el «contrato terminó a partir del 15 de junio de 2016 por expiración del plazo luego del preaviso surtido por MTSI, de conformidad con lo previsto en la cláusula 16.1 del contrato»; (v) Que «Vansolix es responsable de los perjuicios generados a MTSI por los graves incumplimientos a sus obligaciones contractuales, perjuicios consistentes en el estancamiento de las ventas de productos MTSI (...): y (vi) Que «Vansolix incurrió en uso indebido de la marca Mettler Toledo y en actos de competencia desleal (...) al continuar prestándose como representante de la marca, luego de la terminación del Contrato de Distribución». [archivo digital:

04Demanda, CuadernoDos].

Por consiguiente, imploró el desembolso de «US\$221.863» a título de «indemnización», más la corrección monetaria y los réditos moratorios.

5.- A su turno, Vansolix S.A. se resistió a las antedichas aspiraciones, planteando las defensas que llamó «*la demandante en reconvención actúa contra su propio acto al calificar los retrasos de Vansolix como mora e incumplimiento de manera ex post; inexistencia de los elementos habilitantes para efectos que proceda la responsabilidad civil contractual pedida; [y] la demandada en reconvención no continuó usando la marca MTSI sino que refiere su propia experiencia*».[archivo digital: 08ContestaciónDemanda, CuadernoDos].

6.- La primera instancia culminó con sentencia de 23 de febrero de 2021, en la que el juzgador de conocimiento, declaró lo siguiente: (i) Que entre Vansolix S.A. y Mettler Toledo GmbH existió «*entre treinta y uno (31) de enero de mil novecientos noventa y siete (1997) y catorce (14) de octubre de dos mil trece (2013) un contrato denominado Acuerdo de Distribución (...)*»; (ii) Que la «*posición contractual de Mettler Toledo GMBH en el pacto reseñado (...) fue cedido a Mettler Toledo Sales International GmbH desde catorce (14) de octubre de dos mil trece (2013)*»; (iii) Que el «*acuerdo referenciado quedó finalizado desde el quince (15) de junio de dos mil dieciséis (2016), por decisión unilateral de Mettler Toledo Sales International GmbH siguiendo la cláusula 16.1 del Acuerdo de Distribución*»; (iv) Que el «*contrato innominado atrás decantado NO era de Agencia Mercantil*»; (v) Que la cláusula «*26.2 Jurisdicción del Acuerdo de Distribución*» es absolutamente nula, por cuanto el «*art. 1519 del C.C. expresamente prohíbe a un nacional prometer someterse a una jurisdicción extranjera, más aún en un contrato desarrollado enteramente en Colombia*»; y (vi) Que no tienen éxito los demás pedimentos de la postulación inicial y la totalidad de los de la mutua petición.

7.- Apelada esta determinación por las partes, fue «*modificada*» por el Tribunal, en cuanto a: (i) Acceder

parcialmente a la *«pretensión primera de la demanda y DECLARAR que entre Walter Rothlisberger & Co. Ltda., hoy Vansolix S.A., y Mettler Toledo GMBH existió contrato de agencia desde el 1 de enero de 1968 hasta el 1 de septiembre de 1999 y de distribución en adelante según el contrato suscrito el 27 de abril y 12 de junio de 2000»*; (ii) Declarar que la posición contractual de Mettler Toledo GmbH no fue cedida a Mettler Toledo Sales International GmbH; (iii) Tener por probada la *«excepción de “la demandante en reconvencción actúa contra su propio acto al calificar los retrasos...como mora e incumplimiento de manera ex post”, propuesta por Vansolix S.A.»*. En todo lo demás la confirmó. [Archivo Digital: 17SentenciaModificatoria, Cuaderno Tribunal].

D. La sentencia impugnada

1.- Luego de historiar el proceso y de concluir que se encuentran reunidos los presupuestos procesales, entró en materia para hablar inicialmente de las características de los contratos de *«agencia comercial»* y de *«distribución»*, así como de sus diferencias.

1.1.- Con base en la jurisprudencia de esta Corte y en un tratadista patrio, dijo que la *«agencia comercial»* era una forma de *«intermediación»*, dirigida a *«promover o explotar los negocios de un empresario»* en un espacio o territorio determinado, en el cual, la *«intervención del agenciado en la ejecución del encargo encomendado es apenas natural»*, eso sí, la labor desempeñada por el agente exige *«permanencia y estabilidad»* y por cuya tarea tiene derecho a percibir una *«remuneración»*.

1.2.- El de «*distribución*» -prosiguió- implica un «*acuerdo de compra*», en virtud del cual, el «*distribuidor*» adquiere unos productos determinados del «*fabricante*» y con el beneplácito de éste, los «*revende*» al consumidor final.

1.3.- Pasó a indagar las distinciones de uno y otro compromiso, encontrando varias con apoyo en los precedentes de esta Sala, pero se detuvo a analizar la relativa al de la «*compra para la reventa*» de la mercancía, de la cual destacó que, si bien «*puede ser discutida como elemento definitorio entre la distribución y la agencia a la hora de recomponer el análisis de la función económica del segundo contrato, es claro que si el beneficio que obtiene el empresario es la diferencia o margen entre el precio en el que compró y aquel en el que vendió los mismos bienes, tal ejercicio no constituye remuneración*», toda vez que, como lo tiene sentado la Corte, «*la comisión debe concebirse como cualquier rubro que perciba el agente en retribución por la actividad de promocionar o explotar negocios de terceros*» y «*lo importante es que tenga el alcance de remunerar las actividades que el agente realiza por cuenta y a nombre de un empresario bien mediante el pago de una cantidad fija o variable, ora representada en un porcentaje de las utilidades o regalías del negocio, ya combinando una y otra forma*».

2.- Dicho esto, en punto de la «*relación mercantil existente entre las partes*» y más allá del cambio de denominación que sufrió la sociedad foránea demandada durante el periodo en que se mantuvo, el sentenciador abordó el análisis a partir de dos momentos: «*uno antes y otro después del contrato de distribución*», valga decir, «*desde enero de 1969 hasta el 1° de septiembre de 1999*» y desde esta última fecha en adelante.

2.1.- En lo tocante con el lapso inaugural, vislumbró con suficiencia que en el transcurso de esa época, *«el acuerdo de las partes en verdad configuró una agencia mercantil»*, ya que la convocada le encargó a la accionante la promoción y explotación de sus negocios, así como la *«conquista»* y la ampliación del mercado en beneficio de aquella.

2.1.1.- A juicio del fallador: (i) el *«documento expedido por Mettler Instrumente AG, del 24 de septiembre de 1980 (...)»*; (ii) el datado el *«3 de octubre de 1989 (...)»*; y (iii) la comunicación de 24 de abril de 1998, *«de MT GMBH, a nombre de Walter Roethlisberger & Co. Ltda. (...)»*; daban cuenta del *«nombramiento de “un agente, representante y distribuidor exclusivo”*, además, esas piezas constituían *«un principio de prueba por escrito “de las obligaciones originadas en contrato o convención” (art. 225 C.G.P.)»*, con algo adicional, se hizo el registro de *«dos de ellas»* ante la Cámara de Comercio de Bogotá con fundamento en el artículo 1320 del estatuto mercantil, produciendo efectos frente a terceros, eso sí, ello no quiere decir que *«el registro de una certificación sirva para predicar la prueba absoluta del contrato de agencia, como alegó la censura, pero sí contribuye a afianzar el indicio de su existencia por el reconocimiento público que de esa inscripción podían inferir los actores del mercado colombiano sobre el nombramiento de Vansolix como agente en el ramo de negocios que ejecutaba para Mettler»*.

2.1.2.- Luego, puso especial acento en las declaraciones de Jean Claude Alder -Gerente de Mettler Toledo Sales International GmbH entre 2013 y 2017- y de Fritz Fernando Moser Zuelling -socio de Walter Rothlisbergerger & Co. Ltda.-, de las cuales, infirió que, *«analizadas en conjunto con el contenido de las certificaciones que voluntariamente entregó la demandada a*

Vansolix para acreditarla ante terceros como su autorizada para la introducción de los productos en el mercado y bajo el término ‘agente’, o la frase “distribuidor exclusivo” (art. 177 C.G.P.), no daba otra cosa a entender que se trataba de una agencia comercial, a pesar de implicar, también, la importación y distribución en el territorio de los productos que le compraba a la demandada».

2.1.3.- A continuación, el Juzgador insistió en que el sentido de las palabras contenidas en los documentos referidos, bastaba para deducir que los adversarios sostuvieron un vínculo de «*agencia comercial*», empezando porque allí se mencionaban los insumos que abarcaba, el área que comprendía la comercialización y la expresa intención de promover el negocio de la interpelada, siendo insuficiente, la «*defensa enraizada en la negación de la demandada, sin acompañamiento de otras pruebas, en lo que hace a esta etapa de la relación*».

2.2.- Sin embargo, para el *ad quem*, el compromiso señalado no se extendió más allá del 1° de septiembre de 1999, pues con la suscripción del convenio denominado «*Distribution Agreement*», la relación comercial mutó a un genuino pacto de «*distribución*». Y aun cuando, el memorado concierato se firmó en fechas distintas y en lugares diferentes, no contara con la rúbrica de la accionada, se tratara de un acuerdo extranjero, o que fuera atípico en Colombia, en sentir del *iudex plural*, eso «*no indica que sea inalcanzable por la jurisdicción colombiana pues las prestaciones cumplidas en el territorio deben analizarse a la luz de la normatividad nacional, como dispone el artículo 869 del C. de Co.*», además, «*aquí es claro que no se evalúa la relación contractual con otra ley ni otra jurisdicción; por eso en la primera instancia se analizó el contrato de distribución con apoyo en las normas*

civiles, comerciales y procesales aplicables, para determinar que no adolecía de nulidad, excepto por su cláusula ‘26.2. Jurisdicción’, dada la prohibición del artículo 1519 del C.C.; en lo demás, lo declaró válido».

Tampoco, *«es un error “metodológico” fraccionar esta etapa en dos a partir del 14 de octubre de 2013, momento en que comunicó un acto de cesión del contrato suscrito, pues es un hecho cierto que no va encaminado a desdibujar la naturaleza de la relación, sea que se la entienda como pretende el demandante o de la forma que afirma el demandado. Otra es la discusión sobre si tuvo o no efectos, y si por ello cambió el sujeto obligado frente a Vansolix».*

Lo que interesaba para el asunto, a voces de la Corporación, era *«la interpretación y el análisis del Acuerdo de Distribución»* y hacia ese objetivo centró su estudio, comenzando por examinar los *«certificados de representación»* emitidos por la convocada entre 2010 y 2015, los que luego de reproducir textualmente, dejaban entrever un *«cambio en las expresiones y en el tratamiento que se da a Vansolix, porque no aparece el término agente».*

Lo antedicho, según la Colegiatura, encuentra apoyo en las cláusulas del mismo *«convenio de distribución»*, pues allí se ajustó que la *«actora “actúe como el Distribuidor de MT en el Territorio como se define adelante” y en esa condición “está interesad[a] en hacer de MT un proveedor de los productos acordados”.* Igualmente, se convino que *«“el Distribuidor comprará y venderá en su propio nombre y a su propio riesgo y cuenta... actuará independientemente en sus negocios con MT, los clientes y distribuidores. En ningún caso el Distribuidor tendrá ninguna autorización para comprometer a MT de ninguna manera y ambas partes aceptan que mediante este Acuerdo no se intenta ninguna relación de Agencia” (cláusula 2. Estatus del Distribuidor) y se estableció que “con la asistencia de MT, el Distribuidor*

obtendrá cualquier licencia oficial, o certificación necesaria para distribuir los productos en el territorio por su propia cuenta... si la ley lo permite, las aprobaciones o certificaciones serán en nombre de MT” (clausula 6.4. Licencias/aprobaciones)».

Respecto de esto, la Magistratura encontró asidero en el dicho de Tomás Stepke, gerente general de la impulsora entre septiembre de 2008 y diciembre de 2014, y tras enunciar segmentos de su narración, extrajo que *«si Vansolix compraba los productos, los importaba a su nombre para venderlos al cliente que ya tenía focalizado o determinado antes de la compra y, además, su ‘utilidad’ en la operación era el descuento de la lista de precios de MT y el cálculo que hacían para una oferta en pesos al cliente, es pacífico que lo que terminaban ganando no era una retribución o comisión por promover el negocio para MT; incluso, si el testigo afirmó que la base de clientes era de la compañía colombiana y se opuso a entregarla “a cambio de nada”, significa que no actuaba por cuenta ajena».*

Para el superior, ello coincide con lo expresado por Jean Claude Alder, quien ratificó que la gestora adquiría las mercaderías de la demandada en las plantas de producción de China y Alemania, luego las *«distribuía»*, incluso los gerentes de esas sedes se quejaron por la falta de pago, asimismo, dijo que Vansolix S.A.- era la encargada de fijar los *«precios de venta local»* de los productos, inclusive, varios clientes exteriorizaron su inconformismo por la carestía de estos. Y si la *«relación que venía ejecutándose, desde el punto comercial y económico, sufrió cambios, entre el 2013 y la fecha de terminación con Vansolix, el testigo reiteró “no hubo cambios, era siempre nuestro distribuidor, como todos los vecinos en américa (sic) latina”».*

En cuanto a las comunicaciones de 7, 11 de diciembre de 2015 y 11 de agosto de 2016, aportadas por la petente, el juez de segundo grado observó que en ninguna se infería *«el reconocimiento de la demandada de una agencia comercial, aunque sí la intención de la demandante para que fuera entendido de esa manera»*.

A reglón seguido, trajo a colación el dictamen pericial practicado en el asunto, para advertir que no tuvo como propósito acreditar el negocio de *«agencia»*, más bien, sus conclusiones se orientaron hacia la cuantificación de la *«cesantía mercantil»*, tomando como base las *«comisiones, regalías o utilidades’ obtenidas por Vansolix en los últimos tres años de relación»*.

Para el Tribunal, todo indica que, como lo advirtió el *a quo*,

Vansolix obtenía sus utilidades de la reventa de los productos de MT, que no actuando a nombre de ella ni con el propósito de incrementar o promover la marca y productos del fabricante o productor, sino la explotación de su negocio de venta de productos que le dejaba un dividendo, porque eso fue lo que se acreditó en el proceso, a partir de la forma en que negociaban las partes, pues la relación se limitó a la compra y reventa de los productos, estando la compradora obligada siempre a responder por el valor de las mercancías facturadas, al margen de los resultados que pudiera obtener de su gestión comercial directa, además de los servicios post ventas, que también estaban a su cargo y que, como ella misma lo aceptó, manejaba de manera “autónoma”, siendo el único requisito el de mantener a sus empleados capacitados para tal efecto, de allí las certificaciones de representación que se expedían también en ese sentido.

En ese orden, ultimó que los medios suasorios eran escasos para probar que el «*agenciamiento comercial*» se extendió más allá de septiembre de 1999, o que prevaleciera esa forma de contratación, en lugar de «*uno consistente en la reventa de productos adquiridos con anterioridad para venderlos después a fin de obtener una ganancia, característica más propia (...) de la relación de distribución*».

Coligió que, pese a que la «*distribución es una de las modalidades de agencia*», debe tenerse en cuenta que en el giro propio de los negocios, el «*distribuidor*» coloca en el mercado los artículos del productor y los vende, en contraprestación, «*obtiene una ganancia, independientemente de que a la vez esté dando a conocer la marca del producto, o al que lo fabrica, a los compradores, ese no es su propósito principal, ni por eso está derivando una retribución por parte del empresario foráneo*», aseveración que extrajo luego de reproducir un pronunciamiento de esta Sala.

3.- A vuelta de anterior, el sentenciador se aplicó al estudio de la excepción de «*falta de legitimación*» enarbolada por Mettler Toledo GmbH, a raíz de la cesión del contrato que hizo a favor de Mettler Toledo Sales International GmbH.

Así, oteó el apartado «19 'Cesión de obligación'» del convenio de «*distribución*», según el cual, ninguna de las partes podía ceder a terceros las prestaciones allí previstas; también miró el folio denominado «*comunicado de los socios*» de 13 de septiembre de 2013, donde se informa la creación de la compañía cesionaria como «*entidad legal separada*» de la cedente y la epístola remitida por ésta a la convocante, poniendo en

conocimiento unos *‘términos suplementarios de distribución’*, que *deberán ‘aplicarse al acuerdo de distribución’*.

De esas piezas, el Juzgador concluyó que no era posible avalar el mentado acuerdo, porque, no había otro documento capaz de acreditar que entre las sociedades referidas se pactó una sustitución de la *«posición contractual»*, tampoco notificaron a la propulsora la existencia de la supuesta cesión, en tanto que en las comunicaciones mencionadas *«solo informó la creación de una nueva compañía y la otra, la modificación de ciertos términos del Acuerdo de Distribución»*.

Con todo, aunque no operó la cesión, la actora tácitamente convalidó la variación del *«contrato de distribución y continuó su relación comercial»* ahora con Mettler Toledo Sales International GmbH, por casi tres años más, tal y como lo refleja *«toda la facturación entre las dos empresas, especialmente, el dictamen pericial aportado por la demandante, en el que constan los documentos de importaciones, de las notas de crédito por ventas ‘indent’ (ventas directas), mencionadas allí»*.

4.- En suma, halló procedente modificar el pronunciamiento del *a quo* para declarar la *«existencia del contrato de agencia desde el 1 de enero de 1968 hasta el 1 de septiembre de 1999 y de distribución en adelante según el contrato firmado en abril y junio de 2000»*.

De otra parte, mantuvo la negativa en cuanto al pago de la *«cesantía comercial»*, ya que la experticia arrimada para calcularla se basó en la facturación de la pleiteante durante 2013 y 2016, así como las *«importaciones»* de los insumos de las accionadas y el *«listado de inventario inicial y final»* de estos

durante ese lapso, es más, se limitó a determinar *«las comisiones, regalías o utilidades en ese periodo, momento para el cual no estaba en ejecución el contrato de agencia sino el de distribución»*. Mucho menos, en el libelo se pretendió su reconocimiento para el ciclo inicial, es decir, el transcurrido hasta el 1° de septiembre de 1999, *«ni en el expediente se aludió a los documentos contables, registros, soportes o cualquiera otros de aquella época que permitieran estimar su valor pues la actora no presentó ninguno y se limitó a los que acompañaron el dictamen pericial que, como ya se dijo, solo dan cuenta de los movimientos a partir del año 2013 en adelante»*.

5.- Al cierre, el *ad quem* abordó el estudio de la mutua petición de Mettler Toledo Sales International GmbH, en cuanto a eso del incumplimiento contractual de Vansolix S.A., de cuya pretensión último que no estaba llamada a prosperar, pues, aun cuando se aportó documental revelando las inconformidades sobre la mora de la demandada en reconvención en el pago de la mercancía, esa infracción no se hizo valer mediante las herramientas convenidas en el compromiso de *«distribución»*, contrariamente, se finiquitó por el vencimiento del plazo.

Al respecto, recordó que los *«negocios jurídicos son temporales y terminan por las causas legales o contractuales, siendo el cumplimiento oportuno, por excelencia, el modo extintivo deseable, pero en caso contrario, todas las controversias, a propósito de la satisfacción de las estipulaciones contractuales, legitiman a las partes para acudir a los jueces»*, pero, la reconviniente dejó que el acuerdo memorado culminara por extinción del plazo, sin invocar la desatención de las obligaciones que le imputó a la contraparte.

II. LAS DEMANDAS DE CASACIÓN

Contra lo definido por el colegiado, Vansolix S.A., Mettler Toledo GmbH y Mettler Toledo Sales International GmbH formularon, de forma separada, recursos de casación, que fueron debidamente concedidos y admitidos por esta Corporación y, para sustentarlos, presentaron las correspondientes demandas.

Vansolix S.A. enunció tres (3) cargos, todos por «*violación indirecta de la ley sustancial*», el primero y el segundo derivado de errores de hecho, y, el restante, por yerro de derecho (núm. 2° *Ibidem*).

Mettler Toledo GmbH planteó tres (3) reproches por la senda de la infracción indirecta de la ley sustancial (núm. 2° *Ídem*); el primero y el tercero, por equivocaciones de facto, y, el segundo por «*error de derecho*».

Mettler Toledo Sales International GmbH, enarboló cuatro (4) censuras; la primera, la segunda y la tercera, por «*violación indirecta de la ley sustancial*», a consecuencia de «*errores de hecho*»; y la cuarta por infracción recta del ordenamiento (núm. 1° *Ibidem*).

Procede la Sala ahora a pronunciarse sobre la admisibilidad de las referidas demandas previas las siguientes.

III. CONSIDERACIONES

1.- Como bien se sabe, es característica esencial de

este mecanismo de defensa su condición extraordinaria, por lo cual no todo desacuerdo con lo dictaminado permite adentrarse en su examen de fondo, sino que debe asentarse en las causales taxativamente previstas y atender los parámetros que para su concesión y trámite se imponen, como es acreditar el descontento *«mediante la introducción adecuada del correspondiente escrito, respecto del cual, la parte afectada con el fallo que se aspira aniquilar, no tiene plena libertad de configuración»* (CSJ AC, 1° nov 2013, rad. 2009-00700; reiterado en CSJ AC998-2022, 31 mar.).

Para ese cometido ha sido enfática esta Colegiatura al señalar, que *«por la naturaleza misma del recurso extraordinario, no es dable que el recurrente deambule por los diversos aspectos que en las instancias fueron debatidos, pues lo suyo es la sentencia, es decir, los fundamentos de hecho y de derecho invocados por el Tribunal, para lo cual deberá desplegar su carga argumentativa en la demostración de la infracción, puntualmente en el aspecto medular de que discrepa, que no propiamente de las falencias probatorias achacadas al ad quem -cosa que por supuesto debe cumplir también si de violación indirecta se trata- sino la incidencia de esas equivocaciones en la infracción normativa»* (CSJ AC8255-2017 de 7 de dic. Rad. 2011-00024-02; reiterado en CSJ AC998-2022, 31 mar.).

Así, que la admisión de la súplica casacional depende del acatamiento cabal de los requisitos del artículo 344 Código General del Proceso, entre otros, la formulación de los cargos con la exposición de sus fundamentos, en forma separada, clara, precisa y completa, y no basados en meras generalidades, o de cualquier manera como si de un alegato de instancia se tratara, por cuanto el opugnante asume el

duro laborío de enervar la presunción de legalidad y acierto con que viene precedida la providencia.

En tal sentido, la Corte tiene adoctrinado que: «... *toda acusación o cargo debe trascender de la simple enunciación, al campo de la demostración, haciéndose patentes los desaciertos, no como contraste de pareceres, o de interpretaciones, ni de meras disputas conceptuales o procesales, sino de la verificación concluyente de lo contrario y absurdo, de modo que haga rodar al piso la resolución combatida*» (CSJ, AC1262-2016, 12 ene., rad. 1995-00229-01, criterio reiterado en CSJ AC998-2022, 31 mar.).

2.- Las sentencias pueden ser controvertidas por errores *in iudicando* o *in procedendo*. Entre los primeros la violación de normas sustanciales, producto de desvíos de interpretación o aplicación normativa (directa), o «*de error de derecho derivado del desconocimiento de una norma probatoria, o por error de hecho manifiesto y trascendente en la apreciación de la demanda, de su contestación, o de una determinada prueba*»¹ (indirecta). Mientras que los segundos hacen referencia a la indebida construcción del proceso, por infracción de las normas que los regulan.

2.1.- La causal primera, ocurre «*cuando el sentenciador se equivoca en la aplicación del derecho material que concierne al asunto objeto del litigio, no obstante haber constatado correctamente la realidad fáctica* (CSJ SC de 25 de feb. de 2002 Rad. 5925), esto es, corresponde a pifias de laya estrictamente de derecho (*iuris in iudicando*), suponen la absoluta prescindencia de cualquier reflexión relativa a la demostración de los supuestos de facto invocados como

¹ Numeral 2° de artículo 366 del Código General del Proceso.

causa petendi de la acción. Esta Corte ha puntualizado, que cuando la acusación se apoye en este motivo de censura,

requiere de la aceptación de todos los hechos que en ella se tuvieron por probados y sin que se pueda exteriorizar inconformidad con los medios de convicción obrantes en el plenario, toda vez que la labor argumentativa del censor sólo puede estar orientada a descubrir los falsos juicios sobre las normas materiales que regulan el caso, ya sea por falta de aplicación, al no haberlas tenido en cuenta; por aplicación indebida, al incurrir en un error de selección que deriva en darles efectos respecto de situaciones no contempladas; o cuando se acierta en su escogencia pero se le da un alcance que no tienen, presentándose una interpretación errónea. (...) Corresponde, por ende, a una causal de pleno derecho, encaminada a develar una lesión producida durante el proceso intelectual que realiza el fallador, por acción u omisión, en la labor de escogencia y exégesis de la regulación que considera aplicable, con un resultado ajeno al querer del legislador. (CSJ SC de 15 de nov. de 2012, exp.2008-00322-01, reiterada el 4 de abril de 2013, Exp. 2004-00457-01).

2.2.- Si la acusación se encamina por la vía indirecta, esto es, por errores en materia probatoria, se deberá indicar la forma como se hizo patente el desconocimiento de leyes de esa naturaleza o de los elementos materiales, es decir, en qué consistió el yerro y la incidencia del supuesto desatino en la decisión cuestionada, carga de demostración que, recae exclusivamente en el censor.

2.2.1.- El error de hecho en la valoración de las pruebas tiene ocurrencia, según se ha decantado por la jurisprudencia, «a) cuando se da por existente en el proceso una

prueba que en él no existe realmente; b) cuando se omite analizar o apreciar la que en verdad si existe en los autos; y, c) cuando se valora la prueba que si existe, pero se altera sin embargo su contenido atribuyéndole una inteligencia contraria por entero a la real, bien sea por adición o por cercenamiento...» (CSJ SC, 10 ago. 1999, Rad. 4979; CSJ SC; reiterado en CSJ AC756-2022, 17 mar.).

Puntualmente la Corte ha expresado que en los eventos en que se critique el ejercicio valorativo del juzgador deviene imperativo, que: *«... el recurrente lo demuestre, actividad que debe cumplirse mediante una labor de contraste entre lo que extrajo el sentenciador de las pruebas que se tildan de erróneamente apreciadas y lo que tales pruebas dicen o dejan de decir, para establecer el real efecto que dimana de la preterición o desfiguración de la prueba, siempre en el bien entendido que no basta relacionarla ni con ofrecer la visión del recurrente a la manera de un alegato de instancia, sino se confronta en sus términos con la sentencia acusada. (CSJ SC de 14 de mayo de 2001, reiterada en CSJ SC de 19 de dic. de 2012, Rad. 2006-00164-01, AC. de 21 de agosto de 2014, Rad. 2010-227-01).*

2.2.2.- En cuanto al error de derecho presupone, que el sentenciador no se equivocó en la constatación material de la existencia de la prueba y fijar su contenido, pero las aprecia *«sin la observancia de los requisitos legalmente necesarios para su producción; o cuando, viéndolas en la realidad que ellas demuestran, no las evalúa por estimar erradamente que fueron ilegalmente rituadas; o cuando le da valor persuasivo a un medio que la ley expresamente prohíbe para el caso; o cuando, requiriéndose por la ley una prueba específica para demostrar determinado hecho o acto jurídico, no le atribuye a dicho medio el mérito probatorio por ella señalado, o lo da por demostrado con otra prueba distinta; o cuando el sentenciador exige para la justificación de un hecho o de un acto una prueba especial que*

la ley no requiere». (CXLVII, pág. 61, citada en CSJ SC 13 abr. 2005, rad. n° 1998-0056-02, reiterada en CSJ SC1929-2021, 26 may., rad. 2007-00128-01; reiterado en CSJ AC756-2022, 17 mar.).

Esta Corte ha sostenido que se incurre igualmente en error de derecho, cuando el juzgador desatiende el deber de valorar las pruebas en conjunto, supuesto que requiere que el material demostrativo obrante en el expediente sea apreciado por el juzgador, habida cuenta que la no apreciación de determinada probanza es asunto cuestionable por la vía del error de hecho, precisamente por desconocer la existencia misma de la prueba, es así que sobre este aspecto ha indicado por la Corporación que

«resulta imperioso destacar la usual confusión en que se incurre cuando en sede casacional, so pretexto de criticar al juzgador por no apreciar las pruebas en conjunto, se reacciona de este la omisión o falta de apreciación de algunas de ellas, o su cercenamiento, y por esta vía, a mostrar una particular visión del poder persuasivo de apartes destacados y de algunas conclusiones distanciadas de las adoptadas por el Tribunal, lo que hace derivar el cargo hacia un error de hecho, con entremezclamiento o mixturas de yerros probatorios, cual sucede en este cargo» (SC5230, 25 nov. 2021, rad. n.° 2014-00578-01).

Se incurrió de esta forma en hibridismo entre las diversas vías que integran el camino indirecto, razón para su inadmisión. (CSJ, AC1142-2022, rad. 2013-00285, reiterado AC4491-2022 de 115 de nov. Rad. 2017-00473-01).

Así mismo, podrá cuestionarse mediante el error de derecho la omisión del tribunal en decretar pruebas de oficio,

sin que con ello se pueda desconocer el principio general de la carga de la prueba a cargo de las partes para la demostración de los supuestos de hecho de las normas que consagran el efecto jurídico que estas persiguen.

En este evento, el casacionista, a más de indicar las normas sustanciales quebrantadas a consecuencia de los dislates, tendrá la carga adicional de indicar la disposición probatoria infringida, «*haciendo una explicación sucinta de la manera en que ellas fueron infringidas*», esto es, cómo a la luz de ésta el juzgador erró en su solicitud, decreto, práctica o el mérito que le otorgó en su valoración.

Adicionalmente, en cumplimiento de las directrices contenidas en el artículo 344 del Código General del Proceso, de formular los cargos de manera separada de forma clara, precisa y completa resulta inadmisibile que respecto de unas mismas pruebas se pueda alegar la ocurrencia de error de hecho y de derecho dada la naturaleza especialísima de cada tipología, pues como se vio el primero apunta a la contemplación objetiva de la prueba por preterición, suposición o tergiversación de su contenido y el segundo a la contemplación jurídica al desconocer las reglas de aducción, admisión o producción darle un alcance que no tiene, o conferírsele al que carece de él, ora por desatender el imperativo del artículo 176 del Código General del Proceso u omitir el decreto de pruebas de oficio.

Acorde con ello esta Corte ha sostenido, que:

lo que evidentemente no se cumple cuando en un solo cargo y respecto de los mismos medios de prueba se delatan simultáneamente errores de hecho y de derecho en su apreciación, lo que resulta incompatible dado que los de la primera estirpe atañen con la contemplación objetiva o material de ellos, en cuanto emanan de haberse preterido, adicionado o cercenado su contenido; y los de la segunda, de derecho, parten justamente de la contemplación fiel de los mismos, pero se tilda la incorrecta valoración por contravenir normas de disciplina probatoria; tampoco resulta aceptable exponer la fundamentación haciendo un híbrido de ambos errores.(AC de 9 marzo de 2001 Exp. 31641-02).

Tal criterio ha sido reiterado en tiempos más recientes señalando, que

si se alega yerro de facto es inaceptable cuestionar la ponderación jurídica de la prueba, pues a ella no pudo haber llegado el fallador al haber desacertado en la valoración material como fase previa; y si se plantea el de iure debe aceptarse que el Tribunal sí apreció el contenido del respectivo medio, pero desatinó en su calificación jurídica.

Ese contexto impide a la Sala aceptar la fusión evidenciada, pues, como ya se justificó, los errores de hecho y de derecho tienen que ver con situaciones disímiles para las cuales la ley procesal civil ha previsto un camino propio a través del cual deben alegarse, por separado, al ser la casación un recurso dispositivo, extraordinario y, ante todo, sujeto a unas exigencias formales de técnica en su sustentación (AC4787-2022 de 4 de nov. Rad. 2019-00159-01).

2.3.- Sea que se aduzca error de hecho o de derecho compete al recurrente indicar las normas de derecho

sustancial que siendo o debiendo ser base esencial de la decisión confutada resultaron infringidas, teniendo esa calidad aquellas, que *«...en razón de una situación fáctica concreta, declaran, crean, modifican o extinguen relaciones jurídicas también concretas entre las personas implicadas en tal situación...»*, de manera que no son de esa naturaleza aquellas que se *«limitan a definir fenómenos jurídicos o a descubrir los elementos de éstos o a hacer enumeraciones o enunciaciones, como tampoco las tienen las disposiciones ordenativas o reguladoras de la actividad in procedendo»*. (CSJ AC, del 5 de may. 2000; criterio reiterado en CSJ AC756-2022, 17 mar.).

3.- Plasmadas las anteriores pautas, cumple decir, desde ya, que la sustentación de los recursos extraordinarios de casación de Vansolix S.A., Mettler Toledo GmbH y Mettler Toledo Sales International GmbH, no satisface los presupuestos que legal y jurisprudencialmente se han demarcado para el impulso de la súplica extraordinaria, por lo que serán inadmitidos, conforme se expone a continuación.

4.- Demanda de casación de Vansolix S.A.

PRIMER CARGO

Con estribo en la causal segunda de casación (Núm. 2°, *Ibídem*), acusó la sentencia de contravenir indirectamente los artículos 1317 y 1324, inciso primero del Código de Comercio, fruto de *«errores de hecho evidentes y trascendentes en la apreciación de las declaraciones de las partes y de las pruebas documentales y testimoniales practicadas en el proceso»*.

1.- En procura de su demostración, señaló que el *ad-quem* tergiversó el «verdadero alcance y sentido» de las «certificaciones de representación» emitidas por la parte convocada de 25 de agosto de 2010; de 28 de mayo de 2013; de 9 de julio de 2013; de 15 de enero de 2015; de 26 de febrero de 2015; de 18 de mayo de 2015; de 16 de junio de 2015; de 18 de junio de 2015; de 12 de agosto de 2015; de 29 de octubre de 2015; de 6 de noviembre de 2015; y de 25 de noviembre de 2015.

Tras singularizar cada una de esas piezas, relacionar su contenido y transcribir el examen que hizo el juzgador sobre estas, refirió que en esa tarea se apartó abiertamente de su tenor literal.

En primer lugar, porque todos esos documentos corresponden a «certificados de representación», es decir, su mera denominación claramente indicaba que Vansolix S.A. actuaba «nombre y por cuenta de otra».

En segundo término, en las «certificaciones» de 28 de mayo de 2010, 15 de enero de 2015 y 26 de febrero de 2015, se relacionó ampliamente las actividades que podía o debía ejercer la accionante, valga decir, «venta, comercialización, garantía y servicio post-venta». En opinión del casacionista, con esos medios quedó descartado que la labor de Vansolix S.A. se limitaba únicamente a «comprar los productos de las demandadas para luego venderlos en el mercado local», contrariamente, su «encargo» iba más allá, pues abarcaba la «comercialización de los productos, la atención de las garantías y la prestación de los servicios de postventa que se requirieran», inclusive,

en los «*certificados*» de 16 de junio de 2015, 18 de junio de 2015, 12 de agosto de 2015, 29 de octubre de 2015, 6 de noviembre de 2015 y 25 de noviembre de 2015, se mencionó que también prestaba «*servicios técnicos*» y, finalmente, en todos esos folios se expresó que «*Vansolix S.A. tiene técnicos entrenados por Mettler-Toledo para brindar soporte técnico y servicio post-venta para todos los equipos y soluciones que suministran*».

En esas condiciones, según el censor, la «*no utilización de la expresión “agente” en las certificaciones expedidas a partir del año 2000 no es un hecho demostrativo de que se haya presentado un cambio sustancial en la naturaleza de la relación*», como lo ultimó el sentenciador, ya que las «*actividades que en ellas se describen son propias de la agencia mercantil, y no de la distribución, y corresponden, en esencia, a las mismas que se venían desarrollando desde 1969*».

2.- Asimismo, prosiguió el opugnante, el *iudex* plural desfiguró los relatos de Jean Claude Alder y Thomas Stepke, al extractar apartes específicos y al omitir «*valorar otras de sus afirmaciones que, en conjunto, conducen a una conclusión contraria a la que dedujo de ellas*».

Luego de reproducir segmentos de las versiones reseñadas, dijo que de ellas se infería que los negociantes pactaban unas «*metas de ventas*», las cuales englobaban no solo la cantidad de mercancía que debía vender la pleiteante, sino, además, la manera en que la comercializaría, «*sin que eso implicara algún tipo de subordinación*». Adicionalmente, en su sentir, en esos testimonios se aseguró que «**METTLER** dependía de las ventas de **VANSOLIX**, lo que claramente demuestra que el resultado de las operaciones repercutía directamente en el patrimonio de las demandadas, de allí su interés en fijar planes anuales de negocios y

hacerles un seguimiento periódico».

El error de la Corporación consistió en prescindir de las afirmaciones de los testigos que daban cuenta *«que **VANSOLIX** y **METTLER** acordaban unos planes anuales de negocios, que comprendían una variedad de actividades además de la venta de una cierta cantidad de productos, y cuya ejecución era periódicamente verificada por **METTLER**».*

3.- También enjuició el opugnante, que el juez de segundo grado *«pretermitió»* las aserciones de los representantes legales de las compañías en contienda.

Una vez copió las crónicas de Juan Antonio Peláez y Jeffrey Jackson, el recurrente dijo que de ellas se deducía (i) que Vansolix S.A. desarrolló esfuerzos para que los productos de *«METTLER»* ingresaran al mercado patrio; (ii) que esa labor se efectuó por *«cuenta y riesgo de las sociedades demandadas, quienes definían unos planes anuales de negocio y constantemente monitoreaban su cumplimiento, lo que denota un particular interés en la ejecución de los encargos de **VANSOLIX** que únicamente se explica por ser aquellas quienes asumían los riesgos de la operación»;* (iii) que en ese quehacer la demandante percibía una remuneración, consistente en una *«comisión o en un descuento»;* y (iv) que Vansolix S.A. le compartió a su adversaria la lista de los clientes que construyó a lo largo de 47 años.

Sin embargo, la Magistratura, *«nada dijo en relación con estas declaraciones, respecto de las que no existe mención alguna en la sentencia de segundo grado que es objeto de censura, y de las cuales se desprende el amplio alcance de las labores de promoción y comercialización que realizó **VANSOLIX** respecto de los productos de **METTLER**, en actuaciones que claramente se realizaban, no solo en*

interés de la sociedad aquí demandante, sino, también y fundamentalmente, en el de las demandadas».

4.- Aunado a ello, el censor manifestó que el Tribunal pasó por alto el testimonio de Gisela Prandini, *«Market Manager para **MT SI**»*, quien al igual que Juan Antonio Peláez, Jeffrey Jackson, Thomas Stepke y Jean Claude Alder, le constó la existencia de *«metas anuales de ventas»* que debía cumplir la accionante y que *«necesariamente afectaba a **METTLER**»*. Así mismo, la obligación de Vansolix S.A. de confeccionar una *«base de datos de clientes que, al finalizar la relación contractual quedó en manos de **METTLER**»*.

5.- El impugnante denunció también la desatención de las *«comunicaciones cruzadas»* que sostuvieron las partes, a través de correo electrónico.

Después de relacionar cada una de ellas y reproducirlas a espacio, aseveró que esas probanzas demuestran que: (i) Había un *«plan anual de negocios»*, cuya revisión y aprobación estaba a cargo de *«**METTLER**»*; (ii) Las enjuiciadas monitoreaban ese *«plan»* cuando visitaban Colombia; (iii) *«[E]xistían planes de marketing, capacitaciones permanentes y convenciones, en el marco de las labores de promoción y comercialización que **VANSOLIX** realizaba respecto de los productos de **METTLER**»*; y (iv) Se elaboró un listado de *«clientes»*, cuya propiedad no era exclusiva de la reclamante, más bien, la compartía con la parte demandada.

6.- De igual modo, a voces del casacionista, se pasó por inadvertido las *«manifestaciones incorporadas en la demanda de*

reconvención de MT SI», las cuales, al valorarse de manera «*íntegra*», claramente se desprende que «**VANSOLIX** siempre actuó por cuenta y riesgo de **METTLER**, incluso con posterioridad a la firma del denominado “contrato de distribución”».

Tras calcar algunos trozos del escrito de mutua petición, el suplicante refirió, que para la litisconsorte «**VANSOLIX** sí actuaba por cuenta y riesgo de **METTLER**, tanto así que el “estancamiento” de las ventas lo calificó como un perjuicio, lo que resulta indicativo de que la gestión de la **VANSOLIX** se veía directamente reflejada en el patrimonio de las sociedades demandadas, quienes no sólo se beneficiaban, sino que también se podían ver perjudicadas con las actuaciones de quien agenciaba sus negocios en Colombia».

7.- Al cierre, el censor expuso la trascendencia de los desatinos en que, supuestamente, incurrió el sentenciador, para lo cual expresó, que de haberse valorado «*en debida forma las pruebas analizadas en el presente cargo, la decisión de segundo grado habría sido diferente*», accediendo a declarar la existencia del «contrato de agencia» desde el 1° de enero de 1969 hasta el 15 de junio de 2016, por cuanto habría concluido que: (i) Vansolix S.A. obró por «*cuenta y riesgo de METTLER*», en tanto que, el «*patrimonio*» de las interpeladas se vio afectado con la gestión realizada por la demandante; (ii) Aunque la convocante sí compró para revender los insumos de las encausadas, esa transacción fue «*conexa instrumental o accesoria de toda la labor de promoción, explotación y comercialización de los productos de METTLER realizada por VANSOLIX*», en cuya ocupación ésta invirtió todos sus esfuerzos para conquistar y ampliar el mercado, más cuando por las «*complejidades técnicas de los productos*» se requería previamente la identificación del cliente

y sus necesidades para la elaboración de una «orden de compra que se remitía a **METTLER** con el fin de que ella remitiera el producto que se ajustara a dichos requerimientos»; y (iii) La gestora percibía una remuneración «en forma de “comisión” o “descuento”», esto último, «se reflejaba en un margen o diferencia entre el precio de lista y el valor en el que los productos se comercializaban, dadas las características particulares de los mismos».

8.- Desde la óptica del casacionista, se vulneraron los artículos 1317 y 1324, inciso primero del estatuto comercial, de un lado, porque «a pesar de que se acreditaron los supuestos de hecho que dan lugar a su aplicación (la existencia de un contrato de agencia mercantil y su terminación), se abstuvo de reconocer el derecho subjetivo que ellas contemplan a favor de la demandante», valga decir, la «cesantía comercial» con ocasión de la culminación del agenciamiento ocurrido el «15 de junio de 2016», junto con «los intereses de mora a la máxima tasa legalmente permitida».

SEGUNDO CARGO

Por la misma senda que la anterior, se estimó quebrantado el inciso primero del artículo 1324 de la codificación comercial, debido a «errores de hecho evidentes y trascendentes en la apreciación de la demanda presentada por **VANSOLIX**».

1.- Adujo el recurrente, que el fallador dio un entendimiento desacertado al libelo inaugural, al considerar que entre los anhelos de la demandante jamás se pidió el «reconocimiento y condena al pago de la cesantía comercial causada respecto del periodo comprendido entre el 1° de enero de 1969 y el 1° de septiembre de 1999», ni de manera principal, ni mucho menos subsidiaria, lo que conllevó a abstenerse de condenar a la

pasiva al desembolso de aquella prestación, en contravía de lo dispuesto en el precepto memorado.

En opinión del censor, el juzgador partió de un equivocado entendimiento, pues «*implícitamente*» el importe por concepto de «*cesantía comercial*» entre el «*1° de enero de 1969 y el 1° de septiembre de 1999*» sí fue rogado por Vansolix S.A. Nomás de la simple lectura del memorial de apertura, se otea que la accionante «*no limitó dicho pedimento a un periodo específico de tiempo, aunque, obviamente, de manera consecencial cuantificó su aspiración para el periodo total en el que consideró había existido el contrato de agencia comercial*».

2.- Para demostrar lo anterior, el censor transcribió los pedimentos de Vansolix S.A. y al respecto indicó, que tanto las súplicas principales como las subsidiarias estaban cimentadas en la satisfacción del «*derecho sustancial*» contemplado en la norma referida, bien para la época en que se solicitó, ora en la que hubiese encontrado acreditada el *ad quem*, lo cual, no se desvirtuaba por la expresa aspiración de que se cuantificara ese beneficio «*desde el 1° de enero de 1969 hasta el 15 de junio de 2016*», por el contrario, «*es evidente que, en relación con ese planteamiento explícito, subyacía una petición implícita: que en caso de que se encontrara acreditado que el mencionado documento sí comportó una variación del vínculo, con la correlativa extinción del contrato inicial, se condenara al pago de la cesantía comercial respecto del periodo en el que el juez del contrato hubiera encontrado probada la existencia de una agencia mercantil*».

Asimismo, aseveró el censor, en la exposición de los hechos la pleiteante dividió en dos momentos la relación comercial que existió entre las partes, antes de la suscripción

del «*contrato de distribución*» y después de éste, y así lo entendió la Colegiatura, pues no en vano declaró la «*existencia*» de la «*agencia comercial*» hasta el 1° de septiembre de 1999 para negarla desde allí hasta al 15 de junio de 2016. Tal entendimiento del vínculo fue gracias a los fundamentos fácticos alegados por la querellante en su memorial de apertura, por eso es que, no resultaba coherente denegar el pago de la «*cesantía comercial*» durante el lapso inicial, bajo el argumento de que no estaba expresamente solicitada en el acápite de las «*pretensiones*».

3.- Pasó enseguida a argumentar la evidencia del yerro, para lo cual aseguró que la demandante sí anheló el importe por concepto de «*cesantía comercial*» durante la primera etapa del lazo contractual, tal y como se deriva de los hechos y las aspiraciones del libelo inaugural. Además, de aceptar la tesis de la Magistratura, se otorgaría prevalencia a un «*formalismo*» como lo es la «*exigencia de que se incluya en la demanda una pretensión “subsidiaria” en la que explícitamente se diga lo que, en todo caso, razonablemente se desprende de su texto y respecto de lo que el extremo demandado pudo ejercer su derecho de defensa y contradicción*».

En sentir del impugnante, la pifia es trascendente en la medida en que de haberse examinado «*en debida forma la demanda principal*», se habría condenado a la contraparte a cancelarle a Vansolix S.A., «*la cesantía comercial en los términos del inciso primero del artículo 1324 del Código de Comercio, calculada desde el 1° de enero de 1969 y hasta el 1° de septiembre de 1999*».

TERCER CARGO

Otra vez por el derrotero de la vía indirecta (núm. 2° Ídem), se acusó la sentencia de segundo grado de

desobedecer el inciso primero del canon 1324 del Código de Comercio, por *«errores de derecho trascendentes por el desconocimiento de las normas de disciplina probatoria contenidas en los artículos 42, numeral 4°, 169 y 170 del Código General del Proceso»*, las cuales imponen el deber del juez de decretar pruebas de oficio para *«verificar los hechos que son objeto de controversia»*.

1.- El recurrente comenzó por precisar, que la Magistratura no dio paso al *«reconocimiento y pago de la cesantía»* causada hasta el 1° de septiembre de 1999, por la culminación del vínculo negocial, dado que, de un lado, no hubo pretensión expresa al respecto y, de otra parte, no obraban medios suasorios capaces de calcular su monto.

Ante esa incertidumbre, en opinión del impugnante, le incumbía al Tribunal disponer de oficio la práctica de las *«pruebas»* tendientes a *«concretar la condena»*, más aún, cuando, a voces del inciso primero del artículo 1324 del Código de Comercio, confluían todos los elementos para tener por acreditado el *«agenciamiento»*, por lo menos hasta aquella data.

Es que, habiéndose probado la *«existencia y exigibilidad del derecho sustancial»* no quedaba otro camino distinto a determinar el castigo pecuniario a cargo de la pasiva, ordenando *«oficiosamente»* su cómputo, aseveró el censor.

2.- Aunado a ello, según el casacionista, las cuentas insertas en la experticia no son ilógicas, pues tomó las utilidades percibidas por Vansolix S.A. en el último trienio del lazo comercial (2013-2016), teniendo como punto de

partida la aspiración principal del libelo y porque así lo manda el canon 1324 del estatuto mercantil.

De haber «decretado la prueba que requería para concretar el monto de la condena», dijo el suplicante, se habría condenado a las demandadas al desembolso de la «cesantía comercial (...) calculada desde el 1° de enero de 1969 y hasta el 1° de septiembre de 1999».

2.1.- Como se anunció desde el comienzo, los reproches formulados por Vansolix S.A. no reúnen los requisitos previstos el en artículo 344 del Código General del Proceso, razón por la que la Sala los inadmitirá.

2.2.- En el primer reproche, el casacionista realizó un análisis sesudo de las «certificaciones de representación» acopiadas al plenario, trajo varios segmentos de lo atestiguado por Jean Claude Alder y Thomas Stepke y anunció lo dicho por Juan Antonio Peláez y Jeffrey Jackson, representantes legales de las compañías en contienda; ello para concluir que Vansolix S.A.: i) No solamente adquiriría las mercancía de la interpelada para «revenderla», sino, además, la posicionaba en el mercado y brindaba asistencia al consumidor; ii) Estaba sujeto a las «metas de venta» o «planes de negocio» impuestos por las enjuiciadas, en cuanto a la cantidad que vendía y la manera como lo hacía; y iii) Los insumos eran mercantilizados por «cuenta y riesgo de las sociedades demandadas».

Pero toda esa puesta en escena, la encaminó el inconforme para brindar una interpretación alternativa a la

propuesta en el fallo confutado. Nótese que, el sentenciador echó mano de los documentos aludidos, las declaraciones Jean Claude Alder y Thomas Stepke y las cláusulas del «*contrato de distribución*» celebrado entre los adversarios, para arribar a una conclusión diametralmente contraria, esto es, que la «*agencia comercial*» no se extendió más allá del 1° de septiembre de 1999, hallando que la convocante compraba los productos de las accionadas para «*distribuirlos*» por la geografía nacional, labor por la que obtenía una «*utilidad*», no así una «*retribución o comisión*», además, no actuaba por cuenta ajena, ya que siempre se opuso a la entrega del listado de la clientela a «*cambio de nada*».

Como se observa, lo alegado por el censor no es más que su visión sobre lo que pudo interpretarse de los elementos demostrativos memorados, opinión que, si bien es respetable, no es la única que pudiera derivarse al examinarlos, claro ejemplo de ello fue la tesis que exhibió el juzgador, encontrando por desacreditados los requisitos de la «*agencia comercial*» con posterioridad al 1° de septiembre de 1999.

Es que, en la difícil tarea de descalificar la apreciación efectuada por el sentenciador respecto de los medios de prueba, el recurrente debe procurar por evidenciar que su óptica es la única plausible y apta, con el fin de allanar el camino hacia el éxito de la censura, contrariamente, de no lograr ese cometido, su hipótesis, aun cuando sea aceptable, no dejará de ser un mero alegato de instancia incapaz de derruir las bases del fallo combativo, precisamente, por la

doble presunción de legalidad y de acierto con que viene revestido, amen que como ha insistido esta Corte desde antaño «*cualquier ensayo crítico sobre el ámbito probatorio que pueda hacer más o menos factible un nuevo análisis de los medios demostrativos apoyados en razonamientos lógicos, no tiene virtualidad suficiente para aniquilar una sentencia si no va acompañado de la evidencia de equivocación por parte del sentenciador (...)*» (CSJ SC, 8 sep. 2011, rad. 200700456-01).

2.3.- En el segundo embate, el impugnador elaboró su crítica sobre la base de considerar que en la «*interpretación*» del libelo principal hubo un error de hecho, a su juicio, porque «*implícitamente*» en las pretensiones, Vansolix S.A. pidió el «*reconocimiento y pago de la cesantía comercial*» en el periodo en el que el sentenciador encontró probado el «*agenciamiento*», esto es, entre «*1° de enero de 1969 y el 1° de septiembre de 1999*».

Y claro, puestas de ese modo las cosas, de inmediato salta la idea que el enfrentamiento propuesto por el censor quedó reducido a uno solo de los ítems aducidos por el fallador para acceder a lo anhelado. Obsérvese que fueron tres los motivos por los cuales se desestimó el «*pago de la cesantía comercial*»; en primer lugar, porque no fue suplicado en el memorial inaugural en el lapso referido, ni como aspiración principal, ni subsidiaria; en segundo término, la experticia arrimada efectuó el cálculo de esa prestación con base en la facturación de 2013 a 2016; y, por último, no se adosaron «*documentos contables, registros, soportes o cualquiera otros de aquella época que permitieran estimar su valor*».

Ya se sabe que, para salir victorioso en este escenario

excepcional, el recurrente está compelido a atacar por completo los razonamientos del *iudex plural* a riesgo de dejar uno o algunos capaces de sostener la decisión confutada, echando al traste la censura. Precisamente, ello ocurrió aquí, pues no discutió la totalidad de las reflexiones de la providencia cuestionada, dejando enhiesto en esta acusación lo referente a la apreciación del dictamen y a la falta de prueba documental contable.

Y naturalmente, quedando en pie esas bases del veredicto, la arremetida enderezada contra el mismo resulta superficial; sobre el particular, rememórese que esa carencia demostrativa detectada por el *ad quem* fue quizás, más que cualquiera otra, la razón toral que lo condujo a desestimar el «reconocimiento y pago de la cesantía comercial»; pero la atinente al estudio del escrito incoativo, la invocó sólo en abono de la resolución que finalmente adoptó.

2.4.- Restaría por calificar la tercera acusación, la cual, viene enfilada por el segundo motivo del artículo 336 de la codificación procesal civil. En desarrollo de ésta, se achacó a la Colegiatura la comisión de un «error de derecho», por no haber «decretado prueba de oficio», tendiente a calcular el importe de la «cesantía comercial» percibida por Vansolix S.A. durante el tiempo del «agenciamiento comercial» acogido, esto es, desde el «1° de enero de 1969 hasta el 1° de septiembre de 1999».

Para erigir eficazmente un reproche en sede extraordinaria por la ausencia de recaudo oficioso de «pruebas» y obtener el quiebre de la sentencia de segundo grado por la senda aquí propuesta, es **requisito inexcusable su existencia o**

que de ella se tenga conocimiento en el expediente y que su falta de evacuación no sea imputable a manifiesta negligencia de la parte a cuyo cargo se halla, porque como lo ha dicho la Sala, «la carencia de diligencia de la parte en cuestiones probatorias, no conduce a que el juzgador se vea obligado inexorablemente a actuar por ella mediante el decreto oficioso de pruebas» (CSJ SC 25 ene. 2008, rad. 2002-00373-01)» (resalta la Sala, SC5676-2018, 19 dic.; criterio reiterado en AC2877-2022, 1° Ag.).

Lo anterior, por cuanto, «hay eventos en los cuales la actitud pasiva, de la parte sobre quien pesa la responsabilidad de demostrar determinado supuesto de hecho, es la generadora del fracaso, bien de las pretensiones o de las defensas o excepciones, por haber inobservado su compromiso al interior de la tramitación y en las oportunidades previstas por el legislador, particularmente en aquellos asuntos en los que la controversia versa sobre derechos disponibles» (SC5676-2018, 19 dic.).

Y resulta que ahora en casación, el impugnante protestó el fallo porque debió el *iudex plural* ordenar de oficio la práctica de un elemento de convicción para cuantificar la suma de la prestación mercantil señalada, siendo que su falta de recaudo fue producto de la inadvertencia de la demandante en el curso del juicio. Ello es así, porque si como lo dijo el casacionista al desplegar el segundo cargo, en las aspiraciones del libelo Vansolix S.A. «*implícitamente*» pidió el «reconocimiento y pago de la cesantía comercial» en el periodo en el que el sentenciador encontró probado el «agenciamiento», por lo menos, debió, en las oportunidades correspondientes, adosar los medios suasorios conducentes con miras a establecer el importe que ahora echa de menos, si es que, de antemano tenía la plena convicción de que fue solicitado.

Como no, la falta de aportación de piezas destinadas a evidenciar el valor de aquel beneficio económico, de plano descarta la incursión del yerro denunciado, pues, liberaba al Tribunal de la obligación de «*decretar oficiosamente pruebas*», de ahí que se descarte la existencia del error aducido, circunstancia que de suyo justificaría la inadmisión.

5.- La súplica casacional de Mettler Toledo GmbH.

PRIMER CARGO

Aduciendo el segundo motivo del artículo 336 del Código General del Proceso, criticó la sentencia de haber infringido, por el sendero indirecto, los artículos 1317, 1322, y 1324 del Código de Comercio, «*por aplicación indebida*».

Comenzó por reproducir unos trozos de los testimonios de Flitz Fernando Mozer y de Jean Claude Alder, lo cuales, según el casacionista, acreditaron que la relación comercial sostenida por los contendientes siempre fue la misma, esto es, «*un contrato de suministro para distribución*», en el cual Vansolix S.A. «*compraba el producto para revenderlo por su propia cuenta y riesgo, obteniendo un margen entre el precio de compra de los productos en el exterior y la reventa de los mismos en Colombia, teniendo a su cargo el riesgo de cartera*».

Simultáneamente, dijo que en el «*hecho 5.2 de la demanda*», la reclamante confesó, en los términos del artículo 193 del Código General del Proceso, que el vínculo comercial se mantuvo intacto antes y después de la suscripción del convenio de «*distribución en el año 2000*».

Por eso es que, los «tres documentos con fecha anterior al año 2000» en los que se apoyó el sentenciador para derivar la existencia de la «*agencia comercial*» hasta el 1° de septiembre de 1999, no pueden «*prevalecer sobre la confesión del apoderado del Demandante de que la relación comercial fue ejecutada de la misma forma durante toda su duración y la declaración de un antiguo socio y administrador de Vansolix, quien aclaró que desde los años 70 Vansolix fungía como un distribuidor que compraba producto para revenderlo por su propia cuenta y riesgo*».

Remató diciendo, que la equivocación de facto condujo al juzgador a «*considerar que unas certificaciones aisladas, que no evidencian las condiciones de ejecución de la relación contractual, permitían probar la existencia de un contrato de agencia mercantil, aun cuando los testimonios del Sr. Mozer y Alder demostraban a cabalidad que Vansolix siempre fue un distribuidor, y nunca un agente comercial*».

SEGUNDO CARGO

Con fundamento en la causal de casación aludida, se imputó a la Corporación la transgresión «*indirecta de la ley sustancial*» del artículo 968 del estatuto mercantil, por haber incurrido en «*errores de derecho en la apreciación de la prueba de la naturaleza del contrato ejecutado por Vansolix*».

Lo desplegó el recurrente señalando que el fallador destendió el «*principio de la carga de la prueba*», contemplado en el canon 167 de la nueva codificación procesal, pues con soporte en «*certificaciones de 1980 y 1989*» encontró demostrada una «*agencia comercial*», siendo que esa probanza era inocua para evidenciar dicho compromiso, contrariamente, de las

narraciones de Flitz Fernando Mozer y de Jean Claude Alder, aunado a lo manifestado en el memorial de apertura, se corroboraba un *«un sistema de compra para la reventa»*.

TERCER CARGO

De nuevo por el rumbo de la causal segunda de casación (núm. 2° Ídem), se acusó la sentencia de segundo grado de contravenir de manera indirecta los artículos 887, 888, 889, 892, 893, 894 y 895 del Código de Comercio, por *«error de hecho en la apreciación de la prueba de la cesión del contrato distribución»* de Mettler Toledo GmbH a favor de Mettler Toledo Sales International GmbH.

El desatino consistió en que la Colegiatura valoró desafortunadamente las *«comunicaciones del 13 de septiembre de 2013, 22 de noviembre de 2013 y del 19 de diciembre de 2013»*. En la primera de ellas, Mettler Toledo GmbH transmitió a la accionante que desde el *«14 de octubre de 2013»* harían *«negocios bajo el nombre de Mettler-Toledo Sales International GmbH»*, por consiguiente, no es cierto que se omitió notificar la cesión, porque esa carta hizo las veces de enteramiento, máxime cuando, allí se *«explica en detalle la forma en que se hará dicha cesión»*.

En sentir del opugante, si el *ad quem* hubiera examinado en debida forma aquella epístola, *«no habría revocado lo resuelto por el Juzgado en primera instancia»*.

5.1.- Como se anticipó, las amonestaciones enunciadas no colman las exigencias para ser admitidas en casación,

comoquiera que en su planteamiento se incurrieron en serias falencias técnicas que impiden su análisis, como pasa a verse.

5.2.- En el primer reproche el casacionista sitúa su molestia en que, de las declaraciones de Flitz Fernando Mozer y de Jean Claude Alder, así como los hechos del libelo genitor, se acredita que el vínculo comercial sostenido por las partes siempre fue el mismo, es decir, «*un contrato de suministro para distribución*». No obstante, en su desarrollo realiza un giro abrupto, ya que trajo al debate unos «*documentos con fecha anterior al año 2000*», en los que se apoyó el juzgador para derivar la existencia de la «*agencia comercial*», para luego denunciar que esas piezas no podían predominar sobre los medios suasorios indicados.

Nótese que el incordio del impugnante está fundado en el mérito que otorgó el Tribunal a las «*documentales*» con respecto de las demás probanzas, no así sobre una equivocación en la apreciación del medio de convicción por suposición, cercenamiento o preterición, por ende, es evidente que mezcló yerros fácticos con pifias de *iure*.

Pero aun dejando de lado ese descuido, de todos modos, si se juzgara el cargo desde la óptica expuesta por el recurrente, tampoco superaría el examen formal en esta sede. De un lado, porque no indicó la norma probatoria presuntamente infringida y cómo se produjo tal dislate, exigencia contemplada en el inciso 3° del literal a) del numeral 2° del artículo 344 del Código General del Proceso; y, en segundo término, el ataque es desenfocado, en la

medida en que, el sentenciador no confirió mayor preponderancia a uno u otro elemento, más bien, los valoró en su conjunto para concluir en la manera en que lo hizo.

5.3.- En lo tocante con el segundo cargo, el opugnante erige la queja en la infracción indirecta del artículo 968 del Código de Comercio, sin embargo, ésta carece del matiz de «*norma jurídica sustancial*» (numeral 1º artículo 336 C.G.P.), pues se refiere al concepto legal del contrato de suministro; es decir, aquella pauta es apenas definitoria de esa modalidad comercial, de manera alguna, atribuye, muta o extingue un derecho a partir de un hecho concreto.

Al respecto, la Sala ha puntualizado que:

[U]na norma es de estirpe sustancial cuando contiene una prescripción enderezada a declarar, crear, modificar o extinguir relaciones jurídicas concretas” (G.J. CLI, pág.254) y por ende carecen de tal connotación “los preceptos materiales que se limitan a definir fenómenos jurídicos, o a precisar los elementos estructurales de los mismos, o los puramente enunciativos o enumerativos, o los procesales, entre ellos, los de disciplina probatoria” (auto 5 de agosto de 2009, exp. 1999 00453 01; reiterado el 12 de abril de 2011, exp. 11001-3103-026-2000-24058-01)” (CSJ AC4591-2018, 19 oct.) (CSJ AC2133-2020 7 sep., criterio reiterado en AC5470-2021, 22 nov., y AC1206-2022, 21 abr.)

Por averiguado se tiene, que, para el éxito de la reprimenda fundada en las causales primera y segunda de casación, resulta imperioso encarar la denuncia por alguna de las formas previstas en el ordenamiento, valga decir, si el supuesto desafuero del Tribunal se erigió al emplear

equivocadamente la normatividad, la falta de esta, o bien, a causa de la errónea interpretación de las pautas utilizadas para zanjar la controversia, y si bien no deviene perentorio indicar expresamente una precisa modalidad de transgresión, si resulta inexorable en la demostración del cargo exponer con absoluta claridad la forma cómo la disposición sustancial resultó quebrantada por el juzgador.

Más allá de esos desaciertos técnicos, hay otro insuperable que también torna deficiente la acometida. El ataque imputa un «*error de derecho*» al *ad quem*, porque encontró demostrada una «*agencia comercial*» entre los adversarios, a partir de unas «*certificaciones de 1980 y 1989*», la cuales, en sentir del opugnante, «*no [son] idónea[s] para acreditar la forma en que se ejecutó dicho contrato*», desatendiendo el artículo 167 de la nueva codificación procesal, a cuyo tenor establece en cabeza de las partes la carga de «*probar el supuesto de hecho de las normas que consagran el efecto jurídico que ellas persiguen*». Empero, así planteado, extraña la Sala un esfuerzo intelectual tendiente a poner de manifiesto las razones por las que el recurrente estima transgredido ese precepto, o por qué la valoración efectuada por el juzgador desatiende ese axioma, en orden a acreditar el quebrantamiento del mandato adjetivo.

5.4.- La tercera discrepancia, no corre mejor suerte que las demás, pues, al igual que en la segunda, el casacionista olvidó explicar cómo y en qué medida la corporación cometió el yerro que se le achaca a la sentencia combatida, esto es, si la discordia está cimentada en un error de aplicación o no de las normas sustanciales o un desafuero en su hermenéutica.

Aunado a ello, en su inyectiva, el impugnante desaprobó la valoración de la carta de «13 de septiembre de 2013», pues en su opinión, hizo las veces de enteramiento de la «cesión» del «acuerdo de distribución». No obstante, al echar un vistazo al examen efectuado por el superior, de plano, se descarta la incursión del yerro denunciado.

En efecto, para el *ad quem* en aquella misiva Mettler Toledo GmbH «solo informó la creación de una nueva compañía» a Vansolix S.A., inferencia que, ciertamente, se atiene al tenor literal del documento, cuya imagen se plasmó en la demanda de casación y en la que se aprecia lo siguiente:

«Comunicado a Socios

Greinfensee, 13 de septiembre de 2013

Estimados Socios,

Queremos informarles que Ventas Internacionales ha fundado una compañía separada dentro del Grupo METTLER TOLEDO. A partir del 14 de octubre de 2013 haremos negocios bajo el nombre de Mettler-Toledo Sales International GmbH GmbH.»

De manera que, del análisis de ese folio no puede desprenderse cosa distinta a la que halló acreditada el Tribunal, mucho menos es evidente, como lo alegó el censor, que allí se le haya enterado a la demandante sobre la «cesión» del «contrato de distribución» a favor de Mettler-Toledo Sales International GmbH, de ahí que, aun cuando el ataque colmara los presupuestos para su admisión el error aducido es inexistente (numeral 2º, artículo 347 Código General del Proceso).

6.- Demanda de casación de Mettler Toledo Sales International GmbH.

PRIMER CARGO

Apoyado en el móvil segundo del artículo 336 del Código General del Proceso, se denunció la vulneración indirecta de las pautas 887, 888, 889, 892, 893, 894 y 895 del Código de Comercio, por *«error de hecho en la apreciación de la prueba de la cesión del contrato distribución»* celebrado entre Mettler Toledo GmbH y Mettler Toledo Sales International GmbH.

Se desarrolló sobre la base de considerar, que se inobservó que en el escrito de *«13 de septiembre de 2013»*, ciertamente, Mettler Toledo GmbH dio cuenta a Vansolix S.A., respecto de la suscripción de la mentada *«cesión»*, cuando le participó que desde el *«14 de octubre de 2013»* harían *«negocios bajo el nombre de Mettler-Toledo Sales International GmbH»*, incluso, allí se *«explica en detalle la forma en que se hará dicha cesión»*.

En opinión del censor, de haber analizado debidamente esa carta, la Magistratura *«no habría revocado lo resuelto por el Juzgado en primera instancia»*.

SEGUNDO CARGO

Vino enfilado por la *«vía indirecta»*, imputando al Tribunal el quebrantamiento de los artículos 1546, 1625 del Código Civil y 870 del compendio comercial, *«por error de hecho en la apreciación probatoria de la comunicación del 7 de diciembre de 2015, sobre la terminación de la relación contractual por parte de [Mettler Toledo Sales International GmbH]»*.

Para el impugnante, el sentenciador «*distorsionó*» el alcance del medio suasorio memorado, ya que, si bien hizo las veces de «*preaviso*» del finiquito del «*acuerdo de distribución*», no quiere decir ello que implique, necesariamente, «*una renuncia al derecho a reclamar judicialmente los sendos incumplimientos contractuales que quedaron acreditados*».

Aunque, prosigue el censor, el propósito de aquella misiva era anunciar la culminación de la relación negocial, Mettler Toledo Sales International GmbH jamás tuvo la intención de renunciar a los perjuicios derivados de la «*mora*» en que incurrió Vansolix S.A., es más, con posterioridad, se enviaron varias notas exigiendo el pago de sumas adeudadas por la accionante, de ahí que, anduvo desatinada la Colegiatura al no abordar el estudio del «*incumplimiento*» alegado en la demanda de reconvención.

TERCER CARGO

Fue también propuesto al amparo de la segunda causal de casación (núm. 2º Ídem), acusando la sentencia por ser indirectamente violatoria de los cánones 1546 del estatuto civil, 822 y 870 del Código de Comercio, a raíz de «*error de hecho en la apreciación de las comunicaciones sobre facturas vencidas y en mora a cargo de Vansolix y a favor de [Mettler Toledo Sales International GmbH]*».

Tras dejar sentado que en este caso halló el juzgador que Mettler Toledo Sales International GmbH omitió acudir a los mecanismos contractuales para reclamar la desatención de Vansolix S.A. de las obligaciones del «*compromiso de*

distribución», se dolió el censor porque según las «misivas» enviadas a ésta última entre «diciembre de 2015 [y] agosto de 2016», sí la requirió para que se pusiera al día en lo adeudado, inclusive, después del anuncio sobre la terminación del lazo negocial.

De manera que, «de darse cuenta de que dichas comunicaciones eran posteriores al preaviso de envío, el Tribunal habría considerado las pretensiones y posiblemente habría declarado el incumplimiento contractual de Vansolix y las correspondientes condenas para el resarcimiento de perjuicios».

CUARTO CARGO

Bajo la égida de la causal primera de casación, el casacionista protestó el veredicto combatido, atribuyéndole ser violatorio en forma directa *«por interpretación errónea»*, del artículo 1625 del Código Civil.

En desarrollo de la censura apuntó, que el *iudex* plural incurrió en desatino al ultimar que *«la terminación del contrato por el vencimiento del plazo implica una extinción de la obligación de pago»*, pues de haber *«interpretado adecuadamente el [canon referido], habría llegado a la evidente conclusión de que por haber dado un preaviso, las obligaciones no se habían extinto»*.

6.1.- Las acusaciones reseñadas no satisfacen las formalidades indispensables para franquear la senda extraordinaria.

6.2.- La primera objeción es idéntica al tercer reparo expuesto por Mettler Toledo GmbH, de ahí que, en aras de la

brevidad la Corte se remite a lo expuesto en el punto 5.4. de estas consideraciones.

6.3.- La segunda y tercer réplicas, tampoco pueden abrirse a estudio en esta sede, por lo siguiente:

6.3.1.- En ambas, no hizo referencia a la manera en que, supuestamente, se desatendió transversalmente las pautas invocadas, esto es, si el yerro tuvo incidencia en la actividad mental del juzgador al momento de aplicar las normas sustanciales o, más bien, fue producto de un desatino en su interpretación. En esas condiciones, no puede la Corte en este escenario subsanar ese descuido y por ensalmo enderezar la imputación, más aún cuando el fallo de segundo grado viene investido de las presunciones de legalidad y de acierto, las que corresponde derruir, exclusivamente, al impugnante.

6.3.2.- Además, las dos amonestaciones carecen de demostración.

Como se recuerda, en la segunda recensión el opugnante arguyó, que el propósito de la «*comunicación del 7 de diciembre de 2015*» fue avisarle a Vansolix S.A. «*sobre la terminación de la relación contractual*», mas no, como lo «*distorsionó el Tribunal*», renunciar a los perjuicios de la «*mora*» en que aquella incurrió. Empero, así mirada la crítica, pronto se advierte que no se hizo el esfuerzo suficiente para evidenciar el error atribuido, en la medida en que, se prescindió de singularizar el medio aludido, hacer mención de su contenido y contrastarlo con las motivaciones del fallo confutado, a fin

de poner de manifiesto la infracción en su apreciación.

Ello también ocurre con la tercera embestida, pues allí el recurrente acusó a la Colegiatura porque no examinó en debida forma las misivas remitidas a la demandante, mediante las cuales, la requirió para que pagara varias «*facturas vencidas*»; sin embargo, tampoco completó la tarea de contrastar la literalidad de esas piezas y confrontarlas con las motivaciones de la sentencia cuestionada, para de ahí, remarcar el presunto desafuero cometido por el juzgador.

Contrariamente, lo que si se atisba es la mera opinión del censor de lo que él cree dicen los medios de convencimiento en mención, lo cual sirve a propósito de elevar un reclamo en el escenario del proceso, pero insuficiente para minar la doble presunción de legalidad y de acierto del fallo combatido a través del recurso extraordinario de casación, por ende, lo esbozado no es más que un alegato propio de instancia.

Valga la pena memorar, que de vieja data esta Corporación ha sostenido, que al soportar la censura en el segundo motivo de casación es tarea ineludible del recurrente poner de manifestó la existencia del yerro por la desfiguración por el fallador de una prueba ausente o el desconocimiento de la que obre en el plenario o tergiversación de su real contenido; que dicha pifia raye al ojo por su protuberancia y, además, que sea trascendente en el sentido de la decisión, esto es, que de no haber ocurrido otro hubiera sido el veredicto, sin que en todo caso se limite a la exposición del propio parecer sobre la forma en que

aquellas debieron ser evaluadas, habida cuenta «*que no cualquier yerro de esa estirpe es suficiente para infirmar un fallo en sede de casación, sino que se requiere que sea manifiesto, porque si se edifica a partir de un complicado proceso dialéctico, así sea acertado, frente a unas conclusiones también razonables del sentenciador, dejaría de ser evidente, pues simplemente se trataría de una disputa de criterios, en cuyo caso prevalecería la del juzgador, puesto que la decisión ingresa al recurso extraordinario escoltada de la presunción de acierto*» (CSJ SC de 9 de agosto de 2010, Rad. 2004-00524-01, criterio reiterado en AC2931-2022, 21 jul.).

6.3.3.- Todavía más. El segundo reproche es desenfocado.

El impugnante cimienta su desazón en que la Corporación «*distorsionó*» la inteligencia de la *comunicación del 7 de diciembre de 2015*», al interpretar que un «*preaviso de terminación con el plazo pactado*» significa «*una renuncia al derecho a reclamar por concepto de mora*». Empero, pone en boca del *ad quem* razonamientos que nunca dijo, pues, si el Tribunal tomó en cuenta esa probanza fue para concluir que la culminación de la relación comercial se produjo por el decaimiento del plazo convenido, no así por el incumplimiento de las «*prestaciones del compromiso de distribución*», de ahí que, no era de recibo analizar lo alegado en la demanda de reconvención, en cuanto a eso de la desatención de las obligaciones de Vansolix S.A.

Por manera que, el fallador jamás dijo que Mettler Toledo Sales International GmbH «*renunció*» a pedir los detrimentos supuestamente acaecidos con la «*mora*» de la convocante, siendo, entonces, esa inferencia del casacionista

producto de una equivocada lectura de la providencia atacada.

6.4.- En lo concerniente con el cuarto cargo, de nuevo, se incurrió en pifias formales a la hora de sustentarla, como pasa a verse.

El suplicante enrostró al sentenciador la violación directa «*por interpretación errónea*», del artículo 1625 del Código Civil, no obstante, esa disposición no tiene la connotación de «*norma sustancial*», ya que, no regula una situación de hecho determinada, respecto de la cual pueda derivarse una consecuencia jurídica concreta, pues allí se regula lo concerniente a los modos de extinción de las obligaciones (AC2897-2019, 23 jul.).

Con todo, el censor no explicó cómo se produjo el quebranto de dicha norma, al punto que sólo puso de presente la modalidad en que se desatendió -errónea interpretación-, pero sin evidenciar de qué manera el Tribunal la vulneró, con trascendencia para la decisión adoptada. Es decir, que faltó a su deber de explicitar la infracción que de ella cometió el juzgador y la forma en que la presunta interpretación errada de tal disposición incidió en la sentencia. Luego, tal formulación se muestra imprecisa.

Pero, además, el disenso es desenfocado, si en cuenta se tiene que, el Tribunal jamás concluyó que «*la terminación del contrato por el vencimiento del plazo implica una extinción de la obligación de pago*», como lo afirmó el recurrente; lo que se observa en el fallo confutado es que la pretensión de la mutua

petición, tendiente a declarar el incumplimiento del «*acuerdo de distribución*», no salió avante, porque ese convenio se había terminado con antelación al juicio, debido al vencimiento del plazo pactado, así que, no era de recibo entrar a auscultar su desatención, sin que ello en modo alguno apareje *per se* la imposibilidad de procurar la satisfacción de facturas impagas.

7.- Deviene de lo dicho, que Vansolix S.A., Mettler Toledo GmbH y Mettler Toledo Sales International GmbH no saciaron las previsiones del artículo 344 del Código General del Proceso, pues los argumentos desarrollados en sus demandas no poseen la aptitud para patentizar los yerros atribuidos al juzgador, por ende, es claro que la argumentación de los impugnantes no fue más allá de un alegato de instancia, que de ninguna manera es suficiente para sustentar las causales de casación acá planteadas; por el contrario, desconoce el carácter extraordinario de este recurso.

8.- Tampoco concurren los presupuestos que consagra la legislación para la selección oficiosa, porque no es ostensible que lo dispuesto en la instancia comprometa el orden o el patrimonio público, atente contra los derechos y garantías constitucionales, ni se requiera unificar la jurisprudencia de la Corte. De otra parte, el trámite se ajustó a las pautas legales; el proveído fue el producto de una valoración reflexiva del marco decisorio fijado por las partes y las probanzas arrimadas al juicio, y se apoyó en la

regulación aplicable al caso, sin que se avizoren desatinos evidentes y trascendentes que ameriten su admisión.

9.- Las anteriores razones imponen, por lo tanto, la inadmisión de las acusaciones de Vansolix S.A., Mettler Toledo GmbH y Mettler Toledo Sales International GmbH y, consecuentemente, de las súplicas en casación.

IV. DECISIÓN

En mérito de lo expuesto, la Corte Suprema de Justicia, en Sala de Casación Civil,

RESUELVE:

PRIMERO: INADMITIR las demandas formuladas por VANSOLIX S.A., METTLER TOLEDO GMBH y METTLER TOLEDO SALES INTERNATIONAL GMBH, para sustentar las impugnaciones extraordinarias interpuestas contra la sentencia descrita en el encabezamiento de esta providencia.

SEGUNDO: En su oportunidad devuélvase el expediente a la Corporación de origen.

NOTIFÍQUESE,

HILDA GONZÁLEZ NEIRA

Presidenta de Sala

MARTHA PATRICIA GUZMÁN ÁLVAREZ

AROLDO WILSON QUIROZ MONSALVO

LUIS ALONSO RICO PUERTA

OCTAVIO AUGUSTO TEJEIRO DUQUE

FRANCISCO TERNERA BARRIOS

Firmado electrónicamente por Magistrado(a)(s):

Hilda González Neira

Martha Patricia Guzmán Álvarez

Aroldo Wilson Quiroz Monsalvo

Luis Alonso Rico Puerta

Octavio Augusto Tejeiro Duque

Francisco Ternera Barrios

Este documento fue generado con firma electrónica y cuenta con plena validez jurídica, conforme a lo dispuesto en artículo 103 del Código General del Proceso y el artículo 7 de la ley 527 de 1999

Código de verificación: 866C1312E3AF621BAB059A89D6F53BAC44118A57D272D3A1C63BF95FF78283E1

Documento generado en 2022-12-15