

# CORTE SUPREMA DE JUSTICIA

## SALA DE CASACION CIVIL

**Magistrado Ponente**  
**Jaime Alberto Arrubla Paucar**

Bogotá, D. C., catorce (14) de diciembre de dos mil cinco (2005)

**Referencia: Expediente No.**  
**11001-3103-023-1997-24529-01**

Se decide por la Corte el recurso extraordinario de casación que interpuso Comercializadora de Colorantes y Químicos & Cía. S. en C. S. respecto de la sentencia dictada el 20 de mayo de 2004 por el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá, en el proceso ordinario que promovió contra Ciba Geigy Colombiana S.A.

### **ANTECEDENTES**

1. Pretendió la demandante que se declarara que el contrato de agencia comercial que celebró con Ciba Especialidades Químicas S.A., escindida sin liquidación de Ciba Geigy Colombiana S.A., estuvo vigente entre el 14 de septiembre de 1978 y el 31 de diciembre de 1996, que ésta lo terminó unilateralmente y sin justa causa, quedando obligada al pago de las prestaciones establecidas por el artículo 1324 del Código de Comercio. En subsidio pidió declarar la existencia de la misma relación comercial.

2. Fácticamente apoyó las pretensiones en las circunstancias que a continuación se reseñan:

Felipe Sánchez Maestre trabajó como empleado de la sociedad demandada, en Bogotá, desde enero de 1965 hasta septiembre de 1978, época en la que fue trasladado a Barranquilla para que la representara como agente comercial. Con ese propósito constituyó la Distribuidora de Colorantes Químicos Ltda., y luego una sociedad en comandita, con la que prosiguió, sin solución de continuidad, la labor de agenciamiento desarrollada para la demandada, que incluía la colocación de

productos en el mercado, venta, conquista de clientes, asistencia técnica para el manejo y utilización de la mercancía, gestión a través de la cual obtuvo la clientela que relaciona.

Los productos se le facturaban con un 15% de descuento y se vendían con un incremento del 30% sobre precio de lista fijado por la demandada. En la diferencia entre el precio de lista y el de venta estaba representado el beneficio que percibía para los gastos operacionales del agenciamiento. Por las ventas por importación directa de los clientes a la Ciba Geigy, a través de la casa matriz de Suiza, o de la filial de Panamá, recibía una comisión del 14%, de la cual se pagaba el 10% a Felipe Sánchez Maestre, en dólares, y el 4% a la Comercializadora de Colorantes & Cía. S. en C., en moneda nacional. La demandada costeaba, además, el 50% del valor del arrendamiento del inmueble ocupado por la actora para el desempeño de su labor.

Inicialmente la demandante promovía la venta y solicitaba los productos a la demandada, facturándolos directamente al cliente. Luego le endosaba las facturas a Ciba Geigy y se pagaban a medida que lo hacían los clientes. Posteriormente se modificó el sistema, para elaborar la facturación a nombre de la Comercializadora, quien hacía el pedido y recaudado su valor lo giraba a la demandada. Mediante visitas periódicas, Ciba Geigy controlaba el inventario de mercancías, la situación del mercado, la asistencia a los clientes, el recaudo de cartera, amén de remitir informes mensuales sobre sus inventarios y controles centrales.

A raíz de la apertura económica, las condiciones del mercado variaron. El agente tuvo pérdidas operacionales que fueron puestas en conocimiento, sin que adoptara medida alguna, exigiendo, por el contrario, que el agente se mantuviera en el mercado incrementando las ventas, lo mismo que la enajenación de sus bienes para cubrir las pérdidas. También redujo el porcentaje de mercancías que se le despachaban desde la bodega de Bogotá, e incrementó el de las ventas y despachos mediante importación directa, en perjuicio del agente.

Abusando de su posición, la demandada ha procurado ocultar la verdadera naturaleza del negocio concertado, introduciendo variaciones a las que ha debido someterse el agente. Así, el 2 de marzo de 1979 le hizo suscribir un supuesto contrato de consignación, y el 2 de julio de 1990, un presunto contrato de depósito, sin que la forma y condiciones del original convenio se alteraran, de modo que el agenciamiento comercial se ha ejecutado sin solución de continuidad. Por las ventas realizadas gracias a su gestión, tiene derecho a una comisión superior a los \$950.000.000.oo.

El 31 de enero de 1997 Ciba Geigy Colombiana S.A., hoy Ciba Especialidades Químicas S.A., terminó unilateralmente y sin justa causa las relaciones comerciales de la demandante con las empresas del Grupo Ciba, dejándola sin posibilidad para desarrollar su objeto social, por la

exclusividad que se le exigía, situación que la llevó al cierre y posterior liquidación. Además, le adeuda las prestaciones a las que tiene derecho como agente comercial.

3. La demandada se opuso a las pretensiones, alegando básicamente que inicialmente celebró con la demandante un contrato de suministro para la distribución de ciertos productos químicos, en la zona geográfica del país que se especifica en la demanda. Que luego adoptaron el esquema de consignación y más adelante el de depósito con opción de compra, negocios que fueron reales. Que la actora nunca ha desarrollado actividades de agente comercial en su favor. Adujo en su defensa, la inexistencia en cabeza de la parte actora del derecho subjetivo de reclamar las prestaciones establecidas en el artículo 1324 del Código de Comercio; la inexistencia de contrato de agencia comercial; la existencia de un contrato de intermediación comercial distinto; la terminación justificada del contrato de intermediación comercial existente entre las partes; contrato no cumplido; compensación, prescripción y ausencia parcial de legitimación en la causa por pasiva.

4. Con sentencia estimatoria culminó la primera instancia, providencia que revocó el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá D.C. al resolver la apelación interpuesta por la demandada, pronunciamiento que impugnó la actora mediante el recurso de casación sobre el cual provee la Corte en esta oportunidad.

### **LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL**

Definido el objeto jurídico del proceso, recordó el *ad-quem* que debido al auge del comercio, el legislador debió ocuparse de las actividades de intermediación, que han dado lugar a variadas formas de contratación, como la preposición, la comisión, el corretaje, el suministro, la consignación y la agencia comercial, al lado de las cuales ha surgido el contrato de distribución, que si bien no ha sido regulado positivamente, doctrinaria y jurisprudencialmente se le ha definido como un negocio jurídico consensual por el cual el distribuidor adquiere el derecho de vender un producto en un sector determinado, obteniendo como ganancia la diferencia entre el precio de compra y el de venta, negocio llamado más acertadamente de reventa, pues al quedar la mercancía a su disposición, asume todos los riesgos, incluido el de la falta de pago del precio.

Refiriéndose al contrato de agencia comercial, precisó que constituye una forma de intermediación; que el agente tiene su propia empresa y la dirige independientemente; que su actividad se encamina a promover o explotar negocios en determinado territorio, es decir, a conquistar, ampliar o reconquistar un mercado en beneficio del principal, a quien puede relacionar con los clientes, o actuar como su representante, agente, fabricante o distribuidor, actividades que en todo caso deben

estar dirigidas a la explotación de los negocios del empresario; que requiere de estabilidad en el desempeño de su labor y da lugar a remuneración.

Advirtió que pese a su autonomía, resulta afín con otros negocios de intermediación, con los cuales puede concurrir, sin confundirse, y recordó que según doctrina de la Corte, cuando un comerciante coloca en el mercado artículos que compra a un empresario con la finalidad de revenderlos, no está promoviendo y explotando un negocio de productos ajenos, sino su propio negocio de reventa de bienes y *“a pesar de que esta actividad sea reiterada, continua y permanente, y que se encuentre ayudada de la ordinaria publicidad y clientela que requiere la misma reventa; no constituye ni reviste por sí sola la celebración o existencia de un contrato o relación de agencia comercial entre ellos. Simplemente representa un suministro de venta de un producto al por mayor de un empresario al comerciante, que éste, previas las diligencias necesarias, posteriormente revende no por cuenta ajena sino por cuenta propia”* (sentencias del 14 de diciembre de 1992, 2 de diciembre de 1980 y 31 de octubre de 1995).

Al inquirir por la prueba del contrato de agencia comercial cuya celebración pidió declarar la actora, verificó que en los autos obra el contrato suscrito el 10 de noviembre de 1978 por Ciba Geigy Colombiana S.A. y Distribuidora de Colorantes Químicos Ltda., por el cual el agente se obligó a *“comprar para distribuir”* los productos mencionados, respecto de los cuales Ciba Geigy Colombiana le daría un descuento del 15% sobre el precio de lista durante los seis primeros meses, y de allí en adelante del 12.5%. Que por las importaciones directas efectuadas por los clientes del agente se le reconocería una comisión del 3.5% sobre el valor neto FOB de la mercancía amparada con cada factura, y que el pago de los productos debía verificarse dentro de los plazos que allí se especifican, cuya venta realizaría en forma exclusiva en un sector del país, fijando los precios de acuerdo con las condiciones del mercado, contrato que culminó por acuerdo vertido en documento del 2 de marzo de 1979, en el cual se declaró a Ciba Geigy a paz y salvo por todo concepto con el agente.

Constató que se incorporó también el contrato suscrito el 2 de marzo de 1979, en virtud del cual Distribuidora de Colorantes Químicos Ltda., a quien se llamaría el consignatario, se comprometía a *“vender productos de propiedad de Ciba Geigy Colombiana S.A.”*, llamada el consignante, lo mismo que el contrato que ajustaron el 2 de julio de 1990, acordando que Ciba Geigy adelantaría por sí misma la promoción de las ventas de sus productos, y la Distribuidora prestaría el servicio de depósito, gozando de opción de compra de los artículos depositados, obligándose a facturarlos en la medida que los adquiriera para revenderlos a terceros, corriendo el riesgo comercial de la reventa, y a pagarlos dentro de los plazos y condiciones convenidas.

Examinó los interrogatorios absueltos por los representantes legales de las partes y los testimonios de Luis Felipe Carrillo Valdivieso, Richard Stahelin, José Domingo Santamaría Nieto, Dairo Rafael Parra Yepes, Orlando Enrique González Carrasquilla, Virgilio Escorcía Bonett, Alejandro Garizao Arias, Martha Uribe Díaz, Isaac Safdeye Sazón, Enrique Alberto Yidi Decaret y René Emilio de Subiría Yidi, concluyendo que *“entre las partes en litigio no existió el contrato de agencia comercial que deprecia la actora en la demanda genitora del proceso, pues tal como se ha demostrado, ésta compraba los productos de la demandada con un descuento especial en su precio, y a la vez los revendía a su clientela, sin que se generara remuneración o comisión alguna por esta precisa circunstancia, asumiendo la demandante los riesgos por el no pago de los productos, ya que debía cancelarle a la demandada la mercancía despachada en el tiempo pactado.”* Dejó en claro que otra cosa era la relación comercial que sostuvo con la casa matriz de Suiza y la filial de Panamá, por la cual recibía una comisión del 14%, de la cual se pagaba el 10% en dólares a Luis Felipe Sánchez Maestre y el 4% en moneda colombiana, a la actora, a través de la demandada, entidades cuya independencia con Ciba Geigy Colombiana S.A. dejó por averiguada.

#### **LA DEMANDA DE CASACION**

Con apoyo en la causal primera, se plantea un cargo contra la sentencia de segundo grado, endilgándole la violación indirecta de los artículos 1317 y 1324 del Código de Comercio, lo mismo que del artículo 1622 del Código Civil, por falta de aplicación, por causa de los errores de hecho cometidos por el tribunal en la valoración de las pruebas que se singularizan se impugna el fallo por ser.

En la explicación de la acusación precisa el recurrente que merced a la equivocada labor crítica de las pruebas, el Tribunal tuvo por demostradas, sin estarlo, las siguientes circunstancias: **1.** Que entre las partes existió un contrato de compra para reventa. **2.** Que no hubo reconocimiento y pago de comisiones. **3.** Que la demandante celebró un contrato de agencia comercial con la Ciba Geigy, casa matriz de Suiza y su filial de Panamá. **4.** Que era esa la relación comercial que gestaba las comisiones. **5.** Que la demandada se las abonaba en representación de la Ciba Geigy, casa matriz de Suiza y su filial de Panamá, y **6.** Que la Ciba Geigy Colombiana es independiente de la casa matriz de Suiza y la filial en Panamá.

En relación con el primer aspecto, sostiene el recurrente que el Tribunal dejó de lado las pruebas que dan cuenta clara del contrato de agencia comercial que ligó a las partes.

Ante todo, el contrato que suscribieron el 10 de noviembre de 1978, que señala las actividades que debía desarrollar la demandante para el agenciado, los beneficios económicos que le reportarían, la modalidad de facturación de los productos, el porcentaje de descuento que recibía en su precio y los topes dentro de los cuales debía venderlos, el monto de la comisión que recibía por las importaciones directas de sus clientes a través de la casa matriz en Suiza o la filial de Panamá y su forma de pago, lo mismo que la representación que se le otorgó para la colocación y venta exclusiva de los productos, dentro de una zona geográfica específica, la adquisición de clientes, prestación de asistencia técnica, etc.

Se duele porque el Tribunal no comprendiera el propósito que alentó a la demandada al ponerle fin, mediante escrito que explícitamente lo califica como agencia comercial, para proceder a suscribir un supuesto negocio de consignación que mantiene sus condiciones, y concertar luego un presunto contrato de depósito, todo lo cual indica la desnaturalización del original concierto de voluntades, lo mismo que *“la continuación sin solución de continuidad del contrato de agencia comercial inicial”*.

En su concepto, las afirmaciones del anterior y el actual representante legal de la demandada, lo mismo que las de Luis Felipe Carrillo Valdivieso, funcionario de dicha entidad, que cita en lo pertinente, confirman ese entendimiento, al igual que la versión de Orlando Enrique González Carrasquilla, uno de sus clientes, cuya exposición, en los apartes que reproduce, deja ver que *“siempre ofició como agente comercial de la demandada durante todo el tiempo de ejecución del contrato de agencia inicial”*, evidencia que en su parecer desvirtúa la conclusión del fallador sobre la naturaleza del negocio concertado por las partes.

En relación con el pago de comisiones, expresa que en el contrato primitivamente suscrito se estipuló que *“tratándose de ventas por importación directa de los clientes a la CIBA GEIGY, a través de la casa matriz de Suiza o de la filial de Panamá, el agente comercial recibía una comisión del 14%, pagándose el 10% en dólares a nombre de Felipe Sánchez Maestre y el 4% en pesos colombianos a la Comercializadora de Colorantes & Cía. S. en C. S.”*, acuerdo que reafirmó el representante legal de la demandada en el interrogatorio que se le propuso, del cual se infiere que *“Ciba Geigy Colombiana funcionaba u operaba como filial de la casa ‘Matriz’ en Suiza, es decir que por efectos del contrato de agenciamiento celebrado con la Ciba Geigy Colombiana, ésta vendía a algunos clientes los productos de la producción nacional de la demandada y otros los importaban directamente de la ‘Casa Matriz’ de Suiza”*, importaciones por las que el agente recibía la comisión dicha, de todo lo cual se desprende que si la demandada pagaba una comisión a la demandante, era porque *“debía existir una relación de otro tipo distinto al de compraventa para reventa”*, pues no se entiende cómo un cliente que

compra los productos para revenderlos tenga derecho a una comisión, beneficio que a su juicio avalan los testimonios de Luis Felipe Carrillo Valdivieso y Richard Estheling.

El contrato de agencia comercial que para el Tribunal se celebró entre la demandante y la Ciba Geigy casa matriz de Suiza y filial en Panamá, lo mismo que el pago de comisiones por cuenta de tal relación, los fustiga el censor porque las pruebas que invocó para tenerlos por acreditados, nada dicen al respecto. El contrato original, porque no especifica que las importaciones que daban lugar a la comisión proviniesen de la casa matriz, ni que entre ésta y la demandante existiera un contrato de agencia comercial o debiera celebrarse. Las exposiciones de los funcionarios de la demandada, porque *“tratando de desconocer el pago de comisiones y la existencia del contrato de agencia sobreentendido y demostrado, desvían el pago de las mismas hacia una supuesta negociación entre la casa matriz y el demandante”*, y lo que resulta de ellas es que, como se anotó *“Ciba Geigy Colombiana funcionaba u operaba como filial de la casa ‘Matriz’ en Suiza, es decir que por efectos del contrato de agenciamiento celebrado con la Ciba Geigy Colombiana, ésta vendía a algunos clientes los productos de la producción nacional de la demandada y otros los importaban directamente de la ‘Casa Matriz’ de Suiza”*, por razón de los cuales recibía una comisión del 4% *“producto de lo establecido en el contrato de agencia comercial a que se ha hecho alusión y que le fueron pagadas durante todo el tiempo de duración de dicho contrato”*.

Considera el recurrente que también anduvo equivocado el juzgador cuando concluyó que la demandada abonaba la comisión como representante de la casa matriz y de la filial en Panamá, pues la representación no está acreditada. Dice que si la infirió del hecho de tener por objeto social la representación de casas o firmas nacionales o extranjeras que fabriquen, distribuyan o comercialicen productos, la conjetura no es acertada, porque de esa sola mención no puede derivarse *“la existencia de una representación a favor de otra firma”*.

Cuanto a la independencia de la demandada frente a la casa matriz y la filial de Panamá, manifiesta que fue supuesta por el Tribunal, habida cuenta que el certificado de existencia y representación de aquella no contiene ninguna información en ese sentido, y que si hubiera escrutado con el debido rigor las piezas persuasivas a las que se ha hecho alusión, habría concluido que *“la Ciba Geigy Colombiana es filial de su matriz, Ciba Geigy Suiza”*.

Reprueba, por último, la falta de apreciación de las inspecciones judiciales practicadas en Bogotá y Barranquilla *“sobre todos y cada uno de los documentos aportados en copia por el demandante”*, que la demandada aceptó allí mismo, con los cuales *“quedaron demostrados los hechos de la demanda que le servían de soporte”*.

Establecido el influjo que tuvieron en el fallo los yerros denunciados, solicita su abrogación para que la Corte, en sede de instancia, confirme íntegramente la decisión de primer grado.

## CONSIDERACIONES

El Tribunal descartó el contrato de intermediación comercial por cuyo reconocimiento abogó la actora, porque en su criterio, la relación comercial que estableció con la sociedad demandada consistió en la compra de sus productos, con un descuento especial, para revenderlos, asumiendo todos los riesgos de la reventa, en especial, el no pago del precio. Aunque no lo dijo explícitamente, de acuerdo con la doctrina que invocó, es de entender que no vio en esa relación la función intermediadora propia del negocio jurídico cuya celebración se alegó, porque al adquirir el dominio de los artículos de los que posteriormente disponía, es decir, al revender sus propios bienes, la actora no estaría promoviendo o explotando negocios de productos ajenos, sino su propio negocio, de ahí que remarcará que aparte del descuento en el precio, no recibía de la demandada ninguna retribución económica, dejando en claro que las comisiones que recibió tuvieron venero en el contrato que celebró con la casa matriz y la filial de Panamá, personas jurídicas distintas de la demandada.

El recurrente se empeña en predicar que la relación comercial que los vinculó fue de agencia comercial y no de venta para reventa. En abono de su tesis sostiene, en síntesis, que originalmente celebraron un contrato de esa naturaleza, pacto al que pusieron término mediante documento en el que inclusive se le calificó como tal –2 de marzo de 1979-, suscribiéndose otros con diversas denominaciones -2 de marzo de 1979 y 2 de julio de 1990-, sin que sus relaciones contractuales se modificaran en lo fundamental, como lo confirman ciertos apartes de las versiones de algunos testigos citados por el Tribunal, que habrían sido soslayados, hechos que en su concepto acreditan *“la continuación sin solución de continuidad del contrato de agencia comercial inicial”*.

Sin embargo, al razonar de ese modo pasa por alto que en el contrato consignado en el documento suscrito el 10 de noviembre de 1978, que en su concepto define el marco de la relación comercial que sostuvo con la sociedad demandada, por la razón ya dicha, las partes acordaron que Distribuidora de Colorantes Químicos Ltda., designada como el agente, *“se compromete a comprar para distribuir –en el territorio determinado en la cláusula segunda- los productos anteriormente mencionados para los cuales CIBA GEIGY le concederá un descuento del quien por ciento (15%) sobre su precio de lista durante los primeros seis (6) meses, de allí en adelante, el descuento será del doce y medio por ciento (12.5%) sobre su precio de lista”*, artículos cuyo precio se obligó a cancelar dentro de los plazos definidos en la cláusula tercera, conviniendo además que *“si por alguna razón a pesar de la forma como el contrato va a desarrollarse, y a pesar de las aclaraciones contenidas, especialmente en la*



*cláusula anterior –que deja claro que el agente no es representante de CIBA-GEIGY- llegare a considerarse que el agente tiene derecho a alguna prestación, especialmente de las consignadas en el Artículo 1324 del Código de Comercio, el AGENTE renuncia expresamente a tales derechos y declara que la única obligación de CIBA-GEIGY es venderle, dentro de los términos de este contrato, los productos a que el mismo se refiere” (cláusula séptima), estipulaciones que en lugar de contradecir la relación de compra para distribución posterior de los productos de la demandada, con un descuento en el precio a favor de la compradora-distribuidora, que sirvió de marco al sentenciador para descartar el agenciamiento comercial afirmado, terminarían por comulgar con ella.*

Desde luego que para abatir su juicio al respecto no bastaba afirmar que el contrato suscrito fue de agencia comercial, porque así se le designó en el documento otorgado unos meses después para clausurarlo, puesto que lo que le da fisonomía a un negocio jurídico no es la denominación que le asignen las partes, sino los elementos que le confieren una determinada estructura negocial, típica o atípica y la función económica que pretenden cumplir los contratantes. Los pactos, tiene dicho la Corte, *“no tienen la calidad con que los designan los contratantes, sino la que realmente les corresponde, según sus características legales”* (G.J. t. L, pág. 27), luego para salir victorioso en su aspiración el recurrente tenía que desarrollar una labor mucho más exigente, que necesariamente lo apremiaba a comprobar que en el mencionado convenio se conjugan los elementos esenciales de contrato de agencia comercial que dice haber concluido con la demandada, sacando a flote, de paso, el desacierto el Tribunal por hacer tabla rasa de ellos, laborío en el que se quedó corto, porque escasamente procuró establecer uno de ellos: la remuneración que dice haber recibido como agente, que en su criterio, indica que *“debía existir una relación de otro tipo distinto al de compraventa para reventa, como equivocadamente entendió el Tribunal”*, dejando por completo de lado los restantes, en especial la labor de promoción, de conquista de mercados para los productos agenciados, medular en ese tipo de negociación, puesto que en eso consiste la obligación principal que asume el agente.

Sin duda, la demandada pagaba una comisión a la demandante. Empero, ese beneficio no se causaba por los productos que distribuía, sino por las importaciones directas de sus clientes a la Ciba Geigy, a través de su casa matriz en Suiza o la filial de Panamá, tópico sobre el cual explicó su representante legal que *“la compañía CIBA GEIGY de la casa matriz, tenía trato con COMERCIALIZADORA de pagar el 10% como comisión por las ventas a través de ella a los clientes de su área y responsabilidad”*, ventas sobre las cuales, por *“convenio”*, la demandada le reconocía un 4% adicional”, de modo que en relación con aquéllos sólo recibía, como lo indicó el sentenciador, *“un descuento especial en su precio”*, *“sin que se generara remuneración o comisión alguna por esa circunstancia”*. Así lo estipula además la cláusula tercera del original contrato, y lo refirieron en sus declaraciones, Luis Felipe Carrillo Valdivieso, Richard Estheling y José D. Santamaría.

De todos modos, al margen de los errores que el Tribunal haya podido cometer cuando concluyó que al pagar tal comisión la demandada obraba en representación de la casa matriz, lo relevante es que su abono por sí solo resulta insuficiente para perfilar el negocio jurídico de agencia comercial invocado, como exiguo es, al mismo propósito, el acuerdo para compra y posterior distribución de algunos productos elaborados por la demandada, porque como sostuvo la Corte en reciente ocasión en un caso análogo “...la compra de libros para la reventa resulta ser poco para de allí derivar la existencia del contrato de agencia comercial” (Sent. 142 del 30 de junio de 2005), situación que descarta el error de apreciación probatoria por el cual fue enjuiciado.

Tampoco aflora de la sola alusión a las pruebas supuestamente ignoradas - inspecciones judiciales y documentos aportados en ellas-, porque un desvío de esa laya sólo puede despuntar en la medida que el recurrente lo compruebe, “señalándole a la Corte el punto exacto en que tiene veneno el desacierto, y hacer ver que éste no sólo se ha presentado, sino que es contraevidente. (...) No se trata que la Corte, en una extraña oficiosidad que repulsa a la naturaleza extraordinaria ya reseñada, se dedique a buscar dónde y de qué modo aconteció el desatino, ‘porque demuestra quien prueba, no quien enuncia, no quien envía a otro a buscar la prueba’ (sentencia 025 de 26 de febrero de 2001)” (auto de 13 de abril de 2005), deber del cual se sustrajo el acusador pues nada dijo que condujera a comprobar, en la forma indicada, que la conclusión abrazada por el Tribunal choca abiertamente con la evidencia que resulta de los elementos persuasivos ignorados.

Desde luego que valdría la pena reexaminar qué es lo crucial en la caracterización del contrato de intermediación comercial en disputa: la propiedad sobre los bienes en tránsito durante el proceso de intermediación que el agente cumple, o el intangible que deriva el empresario del estímulo a la clientela, el mercado que le crea a sus productos cuando actúa como distribuidor, al margen de quien sea el dueño de ellos. Sin embargo, cómo ese es tema que no pone en discusión el recurrente, no puede abordarlo la Corte por su propia iniciativa, dada la función estricta de control que le compete como Tribunal de casación.

No prospera, en consecuencia, el ataque.

## **DECISION**

En mérito de lo expuesto, la Corte Suprema de Justicia, en Sala de Casación Civil, administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la Ley, **NO CASA** la sentencia dictada el 20 de mayo de 2004 por el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá D.C., en el proceso

ordinario promovido por Comercializadora de Colorantes y Químicos & Cía. S. en C. S. contra Ciba Geigy Colombiana S.A.

Costas a cargo de la parte recurrente. Tásense oportunamente.

**NOTIFIQUESE Y CUMPLASE**

**EDGARDO VILLAMIL PORTILLA**

**JAIME ALBERTO ARRUBLA PAUCAR**

**CARLOS IGNACIO JARAMILLO JARAMILLO**

**PEDRO OCTAVIO MUNAR CADENA**

**SILVIO FERNANDO TREJOS BUENO**

**CÉSAR JULIO VALENCIA COPETE**