

CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL

[§ 3205] En la ciudad de ... a los ..., entre ... S.A., sociedad comercial, debidamente constituida por escritura pública N° ... de la notaría ... del círculo de ..., con domicilio en ... , NIT ..., actuando por intermedio de su representante legal ..., mayor de edad e identificado con la cédula de ciudadanía N° ..., sociedad que para efectos de este contrato será EL EMPRESARIO, por una parte, y por la otra ... Ltda., sociedad comercial, debidamente constituida por escritura pública N° ... de la notaría ... del círculo de ..., con domicilio en ... , NIT ..., actuando por intermedio de su representante legal ...de este contrato será EL AGENTE, hemos celebrado mediante este documento el contrato de agencia comercial que se regirá por las siguientes cláusulas:

PRIMERA. Objeto.—El empresario encarga al agente la promoción y venta de los productos que él fabrica y que conforman su catálogo de bienes disponibles en el mercado. El agente asume este encargo en forma independiente y estable, en la zona que este documento determina, y actuando por cuenta del empresario (1). **SEGUNDA. Limitación territorial.**—El agente ejecutará el encargo en una zona geográfica circunscrita a **TERCERA. Término de duración.**—Este contrato tendrá un término fijo de ... años, contado a partir de ..., pero podrá prorrogarse automática y sucesivamente, por lapsos de un (1) año, si una de las partes no manifiesta a la otra su decisión de terminarlo, mediante comunicación enviada por escrito y con una anticipación no menor a dos (2) meses a la fecha de vencimiento. **CUARTA. Autonomía del agente.**—El agente, como persona jurídica independiente y organizada, desempeñará el encargo con plena autonomía administrativa, sin perjuicio de las obligaciones que la ley y este contrato le imponen, en especial la obligación de acatar las órdenes e instrucciones impartidas por el empresario para la ejecución del contrato. En desarrollo de dicha autonomía, empresario y agente acuerdan: 1. El agente establecerá, dentro de la zona prefijada, las dependencias que considere convenientes, ubicadas en lugares comercialmente estratégicos, dispuestos adecuadamente y atendidos por personal competente y suficiente. 2. El personal que contrate el agente no tendrá vinculación laboral alguna con el empresario. 3. Los gastos de agencia corren por cuenta y riesgo del agente. El empresario no reconocerá suma alguna por este concepto. 4. El agente estará obligado, en los términos de la ley, a llevar su contabilidad correctamente y al día, a renovar anualmente su matrícula mercantil y a cumplir las demás obligaciones que le imponen su calidad de comerciante. 5. Serán de la exclusiva responsabilidad del agente los errores y culpas en que incurran él o sus dependientes en desarrollo de sus actividades. 6. El empresario tendrá derecho, en cualquier tiempo, a efectuar visitas de inspección al agente para constatar el adecuado cumplimiento del encargo. **QUINTA. Obligaciones del agente.**—El agente tendrá las siguientes obligaciones: 1. Presentar al empresario informes mensuales completos sobre las actividades realizadas y los resultados obtenidos en desarrollo de este contrato. 2. Cumplir oportuna y fielmente las instrucciones impartidas por el empresario para la ejecución del encargo. 3. Acatar las reglas que el empresario le haya fijado sobre precios, plazos y modalidades de pago en los contratos con los clientes, y solicitar autorización escrita para proceder, en circunstancias excepcionales, por fuera de dichas reglas. 4. Conservar a título de depósito provisional las sumas de dinero que el agente reciba por concepto de las ventas que realice de acuerdo con este contrato, o cualquier otra suma que reciba por cuenta del empresario. 5. Prestar a los adquirentes de las mercancías un adecuado servicio postventa, de acuerdo con las políticas fijadas por el empresario, e informarle inmediatamente sobre los casos que estén pendientes o no pueda resolver. 6. Colaborar en el desarrollo de las visitas de inspección que el empresario decida efectuar. **PAR.**—Puesto que el artículo 438 del estatuto tributario establece que el empresario será el responsable del impuesto sobre las ventas (IVA), el agente deberá cumplir las instrucciones que el empresario le imparta en cuanto al cobro de dicho impuesto y las demás exigencias necesarias o que se requieran con tal finalidad. **SEXTA. Representación.**—El

agente queda autorizado para anunciarse en la zona prefijada como agente del empresario, para promocionar los productos de éste y para celebrar los contratos de venta de ellos por cuenta del empresario. Este contrato, sin embargo, no habilita al agente para representar al empresario en actividades diferentes a las estrictamente necesarias para cumplir el encargo, ni para contraer obligaciones a nombre del empresario cuando no están relacionadas directamente con las labores de comercialización de las mercancías objeto de este contrato. PAR.—Para el cumplimiento de su encargo el agente deberá utilizar papelería suministrada por el empresario, ya sea formatos de facturas, pedidos o material de publicidad, en donde figuren el nombre comercial o las marcas del empresario, con las limitaciones y en los términos que éste fije, sin que ello implique autorización para que el agente use las marcas u otros derechos de propiedad industrial que pertenecen al empresario. **SÉPTIMA. Remuneración.**—El empresario reconocerá al agente como contraprestación y a título de remuneración por la gestión adelantada un porcentaje del ... (...%) sobre el valor de cada venta efectuada por el agente en su zona. **OCTAVA. Cuentas.**—Dentro de los primeros ocho días calendario de cada mes, el agente rendirá cuentas al empresario de las ventas realizadas durante el mes calendario anterior y simultáneamente le entregará todas las sumas recibidas por ventas a cuenta del empresario, en el mismo período mensual, descontando el valor de la remuneración a que tenga derecho. Este descuento tendrá un carácter provisional, pues queda sujeto a los ajustes y correcciones que el empresario ordene luego de verificadas las cuentas. PAR.—El empresario indicará la forma de rendir las cuentas y podrá modificar los períodos establecidos, comunicándolo por escrito y oportunamente al agente. **NOVENA. Exclusividad a favor del agente.**—El empresario se compromete a no utilizar o conceder la gestión a otros agentes en misma zona y por los mismos productos prefijados en este contrato (2). **DÉCIMA. Exclusividad a favor del empresario.**—El agente no podrá, dentro de la misma zona, promover, explotar o vender las mercancías de quienes sean competidores del empresario con el que se pacta este contrato. **UNDÉCIMA. Terminación.**—El contrato terminará por mutuo acuerdo, por expiración del término de duración y por las causas consagradas en la ley. Serán justas causas para darlo por terminado, de manera unilateral por cualquiera de las dos partes, las señaladas para el contrato de agencia comercial en la legislación mercantil (3). **DUODÉCIMA. Obligaciones del agente a la terminación del contrato.** A la terminación del contrato el agente deberá: 1. Rendir cuentas dentro de los ocho días calendario siguientes sobre las ventas realizadas en el período o lapso últimos por los cuales todavía no se hayan efectuado cuentas, y entregar, en el mismo término, las sumas recibidas por ventas y que estén pendientes de entregar al empresario. 2. Abstenerse, en adelante, de anunciarse como agente comercial y de asumir conductas que se presten para inducir en terceros la creencia de que subsiste algún tipo de relación comercial con el empresario. 3. Devolver toda la papelería sobrante y demás elementos que haya podido recibir del empresario para el adelantamiento de la gestión. **DÉCIMA TERCERA. Exclusión de la prestación.**—Las partes declaran de manera libre y voluntaria que en el presente contrato no se aplicará la prestación económica regulada en el inciso primero del artículo 1324 del Código de Comercio, teniendo en cuenta el carácter dispositivo que a dicha prestación le reconoció la Corte Suprema de Justicia en sentencia de octubre 19 de 2011 (4). **DÉCIMA CUARTA. Confidencialidad.**—El agente tendrá la obligación de no revelar o divulgar a terceros la información contable, financiera, técnica y comercial relacionada con el giro ordinario de los negocios del empresario y que haya conocido con ocasión del presente contrato, salvo que sea solicitada por orden de autoridad competente y en desarrollo de una investigación administrativa o judicial. Esta obligación subsistirá aún después de terminado el contrato, respecto de aquella información que tenga el carácter de secreto empresarial, de acuerdo con las disposiciones legales vigentes en la materia. **DÉCIMA QUINTA. Cláusula de resolución de conflictos.**—Toda controversia o diferencia

relativa a este contrato y a su ejecución, liquidación o interpretación, se resolverá en primera instancia directamente entre las partes o quienes ellas designen para tal efecto. En caso de persistir diferencias relativas a este contrato, se resolverán en segundo término a través del centro de conciliación de la cámara de comercio del lugar de domicilio contractual. En caso de no llegar a un acuerdo, las partes podrán acudir a los medios de defensa judicial establecidos en la jurisdicción ordinaria o acudir ante un tribunal de arbitramento (5). **DÉCIMA SEXTA. Registro e impuestos.**—Este contrato se inscribirá en el registro mercantil. Los gastos de inscripción, incluyendo el impuesto de registro y cualquier otra contribución fiscal que surja de esta diligencia, estarán a cargo de ambas partes contratantes, asumidos por mitades.

Agente: _____

Empresario: _____

NOTAS GENERALES

[§ 3206] Descripción.—Por medio de este contrato un comerciante asume en forma independiente y de manera estable, el encargo de promover o explotar negocios de un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, como representante o agente de un empresario nacional o extranjero o como fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo (C. Co., art. 1317).

[§ 3207] Requisitos formales.—El contrato debe inscribirse en el registro mercantil, en la cámara de comercio con jurisdicción en el lugar donde fue celebrado y también en la cámara de comercio con jurisdicción donde debe ejecutarse, cuando los lugares de celebración y ejecución corresponden a diferentes jurisdicciones.

Para estos efectos, si el documento no es presentado por las partes personalmente en la respectiva cámara de comercio, se exige que el contrato se encuentre debidamente reconocido ante notario. Una copia auténtica del mismo deberá entregarse para su inscripción.

[§ 3208] Prestación a favor del agente.—El inciso primero del artículo 1324 del Código de Comercio establece una prestación a favor del agente, denominada impropiamente por algunos “cesantía comercial”, cuyo procedimiento de cálculo es explicado así por el tratadista Jorge Suescún Melo: “... la prestación es equivalente a la doceava parte del promedio de la comisión, regalía o utilidad recibida en los tres últimos años, por cada uno de vigencia del contrato. La forma de cálculo prevista por la ley implica tomar en cuenta el valor recibido durante los últimos tres años, a fin de obtener el promedio anual. Dicho promedio se divide por doce, a fin de obtener la base para determinar la prestación. De este modo, el valor de la prestación implica determinar un promedio mensual de la comisión regalía o utilidad, el cual a su turno se debe multiplicar por los años de duración del contrato o sus fracciones”. (SUESCÚN MELO, Jorge. Derecho Privado. Estudios de derecho civil y comercial contemporáneo. T. II, Legis Editores, 2ª ed., pág. 509). Si el término de duración del contrato fue inferior a tres años, el promedio mensual se calcula sobre todo lo recibido durante dicho término.

La Sala de Casación Civil de la Corte Suprema, en sentencia de octubre 19 de 2011 (Exp. 2001-00847), interpretó que esta prestación a que tiene derecho el agente a la terminación del contrato es de carácter contractual y de contenido patrimonial, y que por consiguiente puede ser objeto de negociación por la partes, ya sea en la celebración del contrato, durante su ejecución o a la terminación, con el fin de excluir este derecho o de regularlo de manera diferente.

La Corte sostiene que las estipulaciones en donde se excluya o regule de manera diferente la prestación son válidas y se presumen ajustadas a la buena fe y justo equilibrio de las partes, pero que, desde luego, quedan sujetas a control judicial si se presenta reclamación argumentando abuso del derecho, ejercicio de posición dominante contractual o vicio del consentimiento.

[§ 3215] LLAMADAS

(1) Propietario de los productos.—En el modelo que aquí se presenta el agente está promocionando y vendiendo bienes que no son de su propiedad sino del empresario. Según reiterada jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia, cuando una persona compra bienes para revenderlos, no puede ser considerada como agente comercial. Algunas decisiones de tribunales de arbitramento han aceptado que en esta reventa sí puede configurarse la agencia, si a quien adquiere los bienes se le encarga la promoción de los negocios del fabricante.

(2) Exclusividad.—Tal cláusula bien puede pactarse en contrario (C. Co., art. 1318).

(3) Terminación.—El artículo 1324 del Código de Comercio dispone que el contrato de agencia termina por las mismas causas del mandato (C. Co., art. 1279 y ss.).

Al respecto, la Corte Suprema de Justicia en sentencia de octubre 20 de 2000, expediente 5497, estableció que es válido pactar en el contrato de agencia comercial un plazo o período de tiempo de

duración, con la posibilidad de prórrogas automáticas, y es lícito también que el contrato termine a la expiración del plazo acordado. Para ello no será necesario el pago de una indemnización por la terminación unilateral de alguna de las partes.

(4) Exclusión de la prestación.—En este contrato se pacta excluir derecho a la prestación económica denominada “cesantía comercial”. Si se quiere conservar este derecho del agente, basta con suprimir la cláusula respectiva. También se puede incluir expresamente así: “A la terminación del contrato, el agente tendrá derecho a que el empresario le pague la prestación de que trata el inciso primero del artículo 1324 del Código de Comercio”.

(5) Cláusula de resolución de conflictos.—Esta cláusula es opcional, dado que si las partes deciden dirimir sus diferencias ante la jurisdicción ordinaria y/o tribunal arbitral, pueden hacerlo. Así mismo, si esta cláusula no es pactada y con posterioridad a la celebración del contrato, las partes deciden someter las diferencias que han surgido con ocasión de este contrato ante un centro de conciliación, pueden realizar un acuerdo conciliatorio.