

**TRIBUNAL SUPERIOR DEL DISTRITO JUDICIAL DE BOGOTÁ**  
**SALA SÉPTIMA CIVIL DE DECISIÓN**

Magistrado Ponente  
ÓSCAR FERNANDO YAYA PEÑA

Bogotá D. C., doce de mayo de dos mil veinticinco  
(aprobado en sala virtual ordinaria de 7 de mayo de 2025)

11001 3103 045 2021 00461 01

Ref. proceso verbal de MTBASE S.A.S. frente a SAP Colombia S.A.S.

Se decide el recurso de apelación que interpuso la parte demandante contra la sentencia que el 23 de agosto de 2024 profirió el Juzgado 45 Civil del Circuito de Bogotá en el proceso verbal de la referencia.

**ANTECEDENTES**

1. LA DEMANDA SUBSANADA Reclamó MTBASE S.A.S., anunciando su condición de agente comercial, que se declare **a)** que entre las aquí litigantes “existió un contrato de agencia comercial”; **b)** que “dicho contrato de agencia comercial tuvo una duración ininterrumpida, continua e indeterminada, desde el 2 de junio de 1993 hasta el 31 de diciembre de 2019”; **c)** que el contrato “fue terminado unilateral e injustificadamente por la agenciada” y **d)** que la agenciada abusó de su posición dominante, “mediante actos de decisión unilateral relativos a la terminación unilateral de los contratos”.

Pidió, en consecuencia, que se condene a su contraparte a pagarle **e)** la cantidad de \$7.502'422.922, por concepto de la prestación mercantil de que trata el inciso primero del artículo 1324 del Código de Comercio, “a razón de una doceava del promedio de los ingresos de remuneración del promedio de los últimos tres -3- años, por cada año y fracción del contrato contados a partir del 2 de junio de 1993 y hasta la fecha de terminación” y **f)** \$20.918'791.174, que corresponde a la indemnización prevista en el inciso segundo del artículo 1324, en cita.

SUSTRATO DE LA DEMANDA.

Alegó la actora que entre las partes, el 2 de junio de 1993 se celebró un auténtico contrato de agencia comercial, “así en el contrato y sus consecuentes

modificaciones, extensiones, renovaciones y novaciones hubiese recibido una denominación diferente o en clausulado negase la preceptiva de dicho tipo de contrato” y que en los años posteriores se suscribieron otros negocios jurídicos, todos relacionados con el contrato principal de agencia comercial, el cual versaba sobre licencias de software.

También sostuvo que los elementos del contrato de agencia se hacen evidentes por cuanto “la demandante realizaba entonces el giro de distribución mediante compras según las propuestas, de negocios mediante contratos con los clientes finales, habiendo sido aprobados por la demandada o ya siendo conocidos, de venta de “licencias”, con compromiso de observancia estricta de intangibilidad, continentes y demás restricciones”; la demandada encomendó “a la demandante la realización de negocios consistentes en la promoción, comercialización, realización y explotación, posicionamiento del producto, ampliación y profundización del mercado, de administración de los beneficios de explotación de los “productos” de software de su fabricación y propiedad”; “la independencia para el ejercicio del encargo se manifestó desde el momento mismo de la organización del ente jurídico desde el punto de vista empresarial y financiero”; “de manera continua, promovió los productos de la demandada, posicionó sus marcas y enseñas, presentó y demostró los productos de manera directa a clientes interesados, participó en procesos de selección, licitatorios y concursos, ambientó todos sus elementos de apariencia, oficina, estableció políticas e implementó procesos administrativos, de presentación de todo el personal en general y de manera especial del personal de mercadeo y de servicio al cliente y enlace”; asumió “los costos de contratación y seguimiento y control y del recaudo de los pagos de usuario final, a quienes a su vez facturaba, según lo autorizado o acordado, de los cuales obtuvo su margen del precio de venta y se remuneró su gestión”; el mercado determinado fue el territorio de la República de Colombia y “la demandante adelantó los contratos propios de explotación del uso de los productos, -no solo de distribución, compra y venta-, sino los de soporte técnico y mantenimiento, asesoría o consultoría, actualización y educación, giros negociales que significaron el posicionamiento de los productos y negocios propios de la demandada, a su nombre, en dicho mercado”.

Añadió que el contrato de “agencia” lo terminó la demandada de manera unilateral el 26 de septiembre de 2019 “arguyendo razones de conveniencia”.

## 2. LA CONTESTACIÓN.

SAP Colombia S.A.S. excepcionó (i) “inexistencia de un contrato de agencia comercial entre SAP y MTBASE”; (ii) “SAP terminó de manera legítima los contratos con MTBASE”; (iii) “Las cláusulas de limitación de responsabilidad contenidas en los contratos son válidas y eficaces”; (iv) “Falta de legitimación en la causa por pasiva”; (v) “prescripción” y (vi) “no hay prueba de los montos reclamados”.

Sostuvo la opositora que entre las partes no se convino un contrato de agencia comercial por cuanto “MTBASE y SAP suscribieron diferentes contratos para la reventa de productos y servicios de SAP; “al comercializar los software MTBASE tenía derecho a pactar el precio que éste quisiera, con el cliente final”; “durante la distribución y comercialización de los software, MTBASE siempre actuó por cuenta propia, nunca por cuenta de SAP”; “durante la comercialización de los software de SAP, todo el riesgo lo asumía MTBASE”; “durante la relación comercial entre MTBASE y SAP, las partes nunca acordaron que MTBASE recibiría una remuneración por parte de SAP por la comercialización de sus productos de software”; “el aumento del precio de reventa obedece precisamente a que ésta era la utilidad de MTBASE, ya que por parte de SAP no obtenía ninguna remuneración”; “MTBASE se limitaba a revender un servicio prestado por SAP, pero nunca actuaba por cuenta de SAP, pues no estaba autorizado para ello. Simplemente transmitía a los usuarios finales las características técnicas de los productos de SAP, con base en documentos que SAP le remitía” y “desde el punto de vista netamente comercial, la asunción del riesgo se ve justificada en que MTBASE tenía la libertad de fijar los precios que quisiera a los usuarios finales, pues SAP no interfería de ninguna manera en esa negociación”.

Añadió que “SAP y MTBASE suscribieron diferentes modelos de contrato para que MTBASE revendiera los productos y servicios de SAP. Estos consisten en (i) el contrato para la distribución de productos On Premise, (ii) el contrato para la distribución de servicios Cloud, (iii) el contrato para la prestación de servicio técnico, y (iv) el contrato para la distribución de servicios Cloud bajo el modelo CCP”.

3. LA SENTENCIA DE PRIMERA INSTANCIA<sup>1</sup>. Con ella se desestimaron todas las pretensiones de la demanda.

---

<sup>1</sup> “RESUELVE:

PRIMERO: NEGAR las pretensiones de la demanda.

SEGUNDO: CONDENAR en costas a MTBASE S.A.S. Para liquidarlas ténganse como agencias en derecho la suma de \$1.200'000.000.

En resumen, el juez *a quo* señaló que “al analizar las cláusulas de los contratos y sus formas de ejecución, razonablemente se entiende que el objeto principal del negocio era el de la distribución, consistente en la venta para la reventa del software y el cual tenía modalidades, pues podía concurrir con la venta de soporte y servicios complementarios, estos últimos producidos y comercializados directamente por la demandante, sin que el objeto principal del negocio cambiara”; que “lo signado en los contratos contenían la exteriorización pura y genuina de la voluntad de los contrayentes, destinada a pactar el contrato de distribución y sus modelos de negocios que se desprendan de la venta para la reventa del software” y que “ni las documentales traídas con la demanda, ni los interrogatorios, ni los testimonios practicados en este trámite, producen la certeza de que la voluntad entre demandante y demandada fuera para constituir una agencia comercial”.

Añadió que “los contratos CONVENIO PARTNEREDGE CHANNEL VAR DE SAP y SAP PARTNEREDGE PARTNER AGREEMEN, constituidos entre demandante y demandada, contienen cláusulas expresas que indicaban el objeto de estos, la distribución entendía como la venta del software para la reventa, sin embargo, no se encontró ninguna que indicara el objetivo principal de la agencia comercial o convenios que impusieran por encargo de la demandada actividades al demandante como agente, tendientes al posicionamiento o crecimiento del negocio en el mercado de *software*”; que “la representante legal de la demandante en su declaración solo asintió sobre la distribución, sin dar explicación sobre las actividades con las que se exploraba el mercado en beneficio de la demandada” y que “los testigos indicaron que el negocio consistió en la venta para la reventa, especificando actividades tales como, la de socios o *partner* que adquieren el producto a un precio determinado por SAP y lo revende a un cliente final, fijando el precio de reventa sin intervención del productor, el margen de ese negocio, esto es la diferencia entre uno y otro precio es la ganancia del *partner* [distribuidor]”.

Agregó que “la remuneración, siendo esta la contraprestación por la labor desempeñada por el agente y debiendo ser sufragada con los recursos del agenciado es otro elemento del contrato de agencia comercial que no está probado, partiendo de las declaraciones dadas por representantes legales y testigos que, indicaron al unísono que la ganancia que obtenía la demandante en los negocios era lo equivalente al margen entre el precio de venta y reventa del

---

TERCERO: ORDENAR el levantamiento de las medidas cautelares decretadas en este asunto. En el evento de existir embargo de remanentes pónganse estos a disposición del solicitante. Oficiese.

CUARTO: ARCHIVAR el expediente oportunamente, déjense las constancias correspondientes”.

software, sin perjuicio del pago que en todos los casos debía hacerse a la demandada por la venta” y que “las ganancias en la operación de comercio [venta para la reventa de *software*], no pueden verse como la remuneración de la actividad de quien se presenta como agente [demandante], pues se dijo reiteradamente en las declaraciones recogidas que, la demandante era quien hacía todas las gestiones de cobro y recaudo en la operación de comercio, asumiendo el riesgo del impago, en el entendido que, a quien se expuso como la agenciada [demandada], se le pagaba el precio de venta independientemente del riesgo de cartera”.

4. EL RECURSO DE APELACIÓN. La demandante presentó y sustentó los siguientes reparos:

a) “Incorrecta interpretación, inaplicación e indebida aplicación de las normas relativas a la agencia comercial y contratos, contratos de compraventa, de la ley de derechos de autor y normas complementarias”.

Sobre este punto alegó que como el contrato de agencia comercial versaba sobre obras o creaciones artísticas (*software*), se debió inscribir el negocio jurídico ante la Dirección Nacional de Derechos de Autor, en cumplimiento a lo que manda el artículo 183 de la Ley 23 de 1982 (modificado por el artículo 30 de la Ley 1450 de 2011); que ello muestra que nunca se actuó como una persona jurídica distinta del agenciado y que el soporte técnico que prestaba la demandante a los clientes finales lo hizo previo entrenamiento de la opositora de donde emerge que “no existió diferenciación entre agente y agenciado para los clientes y el mercado”.

Añadió que se interpretó de forma incorrecta la sentencia SC-13208 de 30 de septiembre de 2015, pues allí se estableció una excepción consistente en que no toda venta y reventa es “excluyente de la agencia”.

b) “Indebida aplicación de las reglas de la sana crítica a la interpretación contractual general y a la especial de contrato de agencia comercial”.

Sostuvo, con soporte en la sentencia SC-6315 de 9 de mayo de 2017, que se debieron estudiar todos los elementos de la agencia comercial, y no solo dos como de manera errónea lo hizo el juez de primer grado.

5. LA RÉPLICA.

a) Frente al primer reparo sostuvo la opositora que el argumento que concierne a los derechos de autor es novedoso, pues no se planteó en la primera instancia; que “la comercialización de licencias de uso de software corresponde a la comercialización de un bien intangible que no es de uso exclusivo”; que “los contratos de venta para reventa es común que, para el cumplimiento de su finalidad, el empresario participe activamente en las actividades de comercialización, e incluso autorice el uso de emblemas de la marca o intervenga en operaciones, sin que esto constituya agencia comercial” y que “el simple hecho de que SAP entrenara personal de MTBASE sobre los productos de SAP para que estos pudieran posteriormente proporcionar un servicio técnico adecuado, no configura una relación de agencia comercial”.

b) En cuanto al otro motivo de censura, la demandada aseveró que “MTBASE no indica con precisión cuáles fueron esas pruebas determinantes que demuestran, inequívocamente, la configuración de un contrato de agencia y que a diferencia de lo que ocurrió en el asunto que propició la emisión de la sentencia SC-6315 de 9 de mayo de 2017, “el empresario en dicho caso no pudo acreditar que los clientes finales habían adquirido productos por la reputación de la marca” y que “el agente en dicho caso recibía una comisión directamente del empresario”.

### **CONSIDERACIONES**

1. Se constata la concurrencia de los presupuestos procesales y la ausencia de anomalías que impidan desatar de fondo la reseñada apelación.

Precisado lo anterior, la Sala anuncia que confirmará el fallo apelado, principalmente, por cuanto aquí no se probó -como incumbía a la demandante- que la naturaleza del negocio jurídico celebrado entre las partes fue de agencia comercial, lo cual imponía, por contera, denegar, tanto el reconocimiento de la prestación que al respecto consagra el inciso primero del artículo 1324 del estatuto mercantil, como la “indemnización equitativa” prevista en el inciso segundo de la norma en cita.

2. Con sus pretensiones principales, la actora reclamó que se declarara que entre los aquí contendientes existió un contrato de agencia comercial -y no de distribución como de manera reiterativa se consignó en los escritos concernientes a los diferentes negocios jurídicos que celebraron las partes desde el 2 de junio de 1993 y que, en consecuencia, se condenara a su

contraparte al pago de la prestación mercantil y la “indemnización equitativa” que prevén los incisos 1° y 2° del artículo 1324 del Código de Comercio<sup>2</sup>.

Sobre ello, en sede de alzada y con soporte en los elementos de juicio que después abordará el Tribunal, la inconforme insistió en que se probó que, a diferencia del tenor de las cláusulas contractuales, en el fondo, el contrato “realidad” correspondió a una agencia comercial respecto de licencias de uso de *software* en la República de Colombia.

A la demandante incumbía probar, y no lo hizo, que lo informado en la documentación suscrita por los interesados, cuya autenticidad es tema pacífico, no correspondía a un contrato de distribución, sino a uno de agencia comercial.

Se añade que, por su ausencia brilla documento o principio de prueba por escrito que refuerce la versión de MTBASE S.A.S., sobre quien pesa el indicio “grave” que establece el artículo 225 del C. G. del P., a cuyo tenor, “cuando se trate de probar obligaciones originadas en contrato o convención, o el correspondiente pago, la falta de documento o de un principio de prueba por escrito, se apreciará por el juez como **un indicio grave** de la inexistencia del respectivo acto, a menos que por la circunstancias en que tuvo lugar haya sido imposible obtenerlo, o que su valor y la calidad de las partes justifiquen tal omisión”.

Aquí no hay manera de desconocer el surgimiento de ese indicio grave, como quiera que la relación contractual de marras se extendió por casi 26 años, y que no fueron de poca significación económica las obligaciones adquiridas por cada una de las partes (sobre ello repárese en el monto de las pretensiones contenidas en la demanda con que este litigio tuvo su inicio).

Prevé el artículo 1317 del Código de Comercio que “por medio del contrato de agencia, un comerciante asume en forma independiente y de manera estable el encargo de promover o explotar negocios en un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, como representante o agente de un

---

<sup>2</sup> “Artículo 1324. Terminación del mandato.

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

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

empresario nacional o extranjero o como fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo”, esto a cambio de una remuneración según lo impone, como elemento de la esencia de ese negocio jurídico, el artículo 1322 de la misma codificación.

Por su parte, el artículo 1321, *ibidem*, establece, en lo que ayuda a diferenciar el contrato de agencia con otro tipo de negociaciones similares, que “el agente cumplirá el encargo que se le ha confiado al tenor de las instrucciones recibidas y rendirá al empresario las informaciones relativas a las condiciones del mercado en la zona asignada y las demás que sean útiles a dicho empresario para valorar la conveniencia de cada negocio”.

3. A diferencia de lo sugerido por la apelante, del expediente emana que el comportamiento contractual de las partes, que se materializó por espacio de 26 años, armoniza con la naturaleza y contenido del negocio jurídico que se redujo a documento privado signado por los aquí contendientes (contrato de distribución y sus posteriores modificaciones).

Son varias las pruebas que respaldan la sinceridad de las estipulaciones que se incluyeron en la documentación que recoge los negocios jurídicos que ofrecen relevancia en este litigio y que hacen palpable que durante la relación contractual trabada entre las partes, MTBASE S.A.S. asumió personalmente varios riesgos económicos en la cadena de distribución de licencias para el uso de *software*.

Contrario a lo que se sostuvo en la alzada, se estableció que la demandante compraba licencias de los programas de computadores para después revenderlos a terceros (circunstancia extraña al contrato de agencia, según se verá con ulterioridad).

En efecto, y por vía de ejemplo, se observa el respaldo documental, que la parte demandante compró el 27 de diciembre de 2019 a la opositora un conjunto de licencias por valor de USD 126.815, los cuales revendió a la Previsora S.A. (ver factura N° MT10020 de 9 de enero de 2020 fl. 183 de pdf 03 anexos dda), en la suma de \$717'182.129,16, cantidad bastante considerable.

Además, la hoy apelante emitía facturas a los clientes finales con membretes propios, lo cual no muestra que agenciara un negocio ajeno (en ese orden, ver fls. 950, en que figura como vendedor la demandante y como

comprador, la Compañía Mundial de Seguros; fl 1894 comprador, Instituto de Medicina Legal y comprador, la actora).

4. El Tribunal no desconoce que “conocida claramente la intención de los contratantes, debe estarse a ella más que a lo literal de las palabras” (art. 1618 del Código Civil).

Sin embargo, esa regla no ayuda a lo planteado por la inconforme, esto ante la claridad de las estipulaciones vertidas en el contrato base de este litigio, reducidas a escrito -a lo que se suma el comportamiento que como distribuidor desplegó MTBASE S.A.S. por más de dos décadas, sin manifestar claros y contundentes comportamientos propios de un rol de agente, por vía de ejemplo, el cobro de una remuneración, elemento importantísimo, en la medida en que se constituye nada más, ni nada menos, en la motivación principal que pudiera despertar el interés de celebrar la modalidad de negocio jurídico que regulan los artículos 1317 a 1331 del Código de Comercio.

Insiste la Sala que a la luz de las normas generales de interpretación contractual pertinentes no cabe predicar -como era del resorte de la parte actora- la naturaleza de agencia comercial respecto del vínculo negocial que vinculara a las partes en contienda.

Aquí quedó demostrado (con soporte, entre otras, en las pruebas documentales ya referidas y en la propia declaración de parte del representante legal de la demandante, quien narró sobre la forma en que distribuía las licencias previamente compradas a su contraparte) que la verdadera intención de los contratantes desde el 2 de junio de 1993 fue la de atar sus intereses económicos a las pautas inherentes a un negocio jurídico de distribución de licencias para el uso de *software*.

De lo anterior emerge también que, MTBASE S.A.S. emprendió su propio negocio de reventa de licencias para el uso de *software* y asumió los riesgos derivados de esa actividad, debiéndose observar que la hoy apelante relató en su libelo incoativo que “la demandante adelantó los contratos propios de explotación del uso de los productos, **-no solo de distribución, compra y venta-**, sino los de soporte técnico y mantenimiento, asesoría o consultoría, actualización y educación, giros negociales que significaron el posicionamiento de los productos y negocios propios de la demandada, a su nombre, en dicho mercado” (hecho 1.3.10).

No en vano ha precisado la jurisprudencia que, “aunque como elementos esenciales de la agencia se han señalado los de permanencia o estabilidad del encargo; independencia del agente y las funciones de intermediación ejercidas por este orientadas a conquistar, conservar, ampliar o recuperar clientela para el empresario, **buena parte de la doctrina concuerda en que es la promoción de la conclusión de los negocios, asumiendo el comitente el riesgo económico de estos, «el contenido típico que distingue el contrato de agencia de cualquier otra figura contractual», porque los demás elementos están presentes también en otro tipo de acuerdos negociales (...). La actuación a nombre y por cuenta de un tercero**, ha sido destacada en la jurisprudencia de esta Sala **como la característica de mayor relevancia cuando se trata de determinar si el contrato que vincula a las partes de una litis es de agencia mercantil** (CSJ., sent. de 30 de septiembre de 2015, exp. 2004 00027).

5. Además, durante casi todo el tiempo por el que se extendió la relación comercial que otrora los vinculara, las partes actuaron conforme el clausulado escrito que refiere a las pautas de un contrato de distribución.

Así aflora de lo que se narró en los hechos de la demanda, en los que de alguna manera cabe inferir que la connotación de contrato de agencia comercial tan solo lo trajo a cuento, la parte actora, con posterioridad a la terminación del negocio jurídico de marras.

El Tribunal no encuentra de recibo que la demandante hubiera esperado el transcurso de 26 años de ejecución de la relación contractual desplegando repetidamente comportamientos propios del escenario de un negocio jurídico de distribución, para plantear, ahora, *a posteriori* y de manera repentina, reclamaciones alusivas a una anunciada agencia comercial.

Tal proceder, amén de ir contra el acto propio, riñe con el principio según el cual, “los contratos deberán celebrarse y ejecutarse de buena fe y, en consecuencia, obligarán no sólo a lo pactado expresamente en ellos, sino a todo lo que corresponda a la naturaleza de los mismos, según la ley, la costumbre o la equidad natural” (art. 871, Código de Comercio).

6. No olvida la Sala que la censura planteó que se habrían desconocido los precedentes jurisprudenciales emanados de las sentencias SC13208-2015 de 30 de septiembre de 2015, M.P., Ariel Salazar Ramírez y SC6315-2017 de 9 de mayo de 2017. M.P., Margarita Cabello Blanco.

6.1. A la primera de esas providencias (la SC13208-2015) ya se hizo alusión en la consideración cuarta, al expresar las razones por las cuales el Tribunal estima, a tono con lo que explicó el juez de primer grado que, en el caso concreto, quedó acreditado que la demandante asumió los riesgos propios de quien compra para revender, lo cual desdibuja tanto la promoción de un negocio ajeno, como la remuneración, elementos ambos intrínsecos del contrato de agencia comercial.

En precedencia quedó demostrado, con algunas de las facturas de compraventa a las que ya se aludió, que los clientes finales le compraban directamente las licencias de uso de software a la demandante, sin que se hiciera patente una ligazón entre el consumidor y la opositora, que impusiera colegir la naturaleza de agencia comercial en los negocios jurídicos celebrados entre las partes en contienda.

Sobre el punto, precisamente en la sentencia SC13208-2015 de 30 de septiembre de 2015, M.P., Ariel Salazar Ramírez, se sostuvo que “el agente comercial -explica Farina- se obliga a «desplegar una actividad adecuada para lograr clientes para su comitente, y remitir a éste los pedidos de mercaderías, servicios u otros bienes cuya comercialización le ha sido encomendada. **El comitente, al aceptar el pedido, concierta el contrato que lo liga de modo directo con el cliente; el agente de comercio no es parte de dicho contrato, sino un intermediador**»”.

6.2. Tampoco estima el Tribunal que las valoraciones fácticas y jurídicas que acometió el juez de primer grado fueran contrarias a lo que sostuvo la Corte Suprema de Justicia en sentencia SC6315-2017 de 9 de mayo de 2017. M. P., Margarita Cabello Blanco.

En el asunto que concitó la atención de la CSC<sup>3</sup> (SC6315-2017), según allí se plasmó en el acápite de consideraciones, habría quedado demostrado el pago de una comisión por parte del agenciado al agente, como contraprestación de las “actividades de promoción o explotación”.

---

<sup>3</sup> Sostuvo la CSJ que “En consideración a que en el ámbito del «contrato de agencia comercial», la «remuneración del agente» puede hacerse efectiva mediante el pago de una «comisión», para evidenciar el desatino denunciado, **se requería un sustento argumentativo orientado a probar que las transacciones sobre las que versan dichos instrumentos, provenían de una labor distinta a la originada en «actividades de promoción o explotación» realizadas en cumplimiento del encargo conferido por «Fagor Industrial S.A.», pero como no se asumió la referida tarea, ha quedado sin probar el yerro denunciado**”.

Aquí, por el contrario, lo que refleja la foliatura es que la parte opositora no habría pagado comisiones a la apelante con motivo del comportamiento contractual, sino que la remuneración percibida por la hoy inconforme la habría obtenido de la diferencia entre el precio en que compraba las licencias de uso de *software* y el mayor valor en las que se las enajenaba, al consumidor final.

Entonces, como quiera que no hizo presencia un elemento esencial del contrato de agencia (remuneración del agente, art. 1322, Código de Comercio), se colige que en nada se desatendió lo que la Honorable Corte Suprema de Justicia sostuvo en la sentencia que recién se citó.

7. Ante lo que se registró en las precedentes consideraciones, en especial, las comprendidas entre los numerales 2 a 6, es ostensible que la parte actora no demostró, ni con mucho, que el negocio jurídico que la vinculara con su antagonista, revistiera la naturaleza jurídica de agencia comercial.

7.1. El Tribunal reitera que la documentación que recoge esa convención, tanto por su nombre como por su clausulado corresponde a un contrato de distribución, incompatible por entero con el de la agencia; que no hay documento ni principio de prueba por escrito que refuerce la tesis de la parte actora, con lo que se verificó un indicio grave (art. 225 del C. G. del P); que existe copiosa documental, entre ellas las facturas de compraventa aludidas a lo largo de estas consideraciones, que refrenda las conclusiones a las que llegó el juez de primer nivel, en el sentido de que lo que principalmente caracterizó el rol de la parte actora durante tantos quinquenios, era el de comprar a SAP COLOMBIA S.A.S. el producto tantas veces referido para revenderlo a terceros.

Además, como ya se anotó, a partir de los elementos de juicio recaudados, es ostensible que MTBASE S.A.S. se mantuvo silente durante más de dos décadas (junio de 1993 a diciembre de 2019) dejando ver a su contraparte su beneplácito con la ejecución de prestaciones propias de un contrato de distribución de licencias para el uso de *software* y no de agencia comercial, lo cual riñe con principios que no pueden ser desconocidos en esta oportunidad (entre ellos, el de ir contra el acto propio).

A la ausencia de confesión de la demandada, en torno a los temas relevantes, entre ellas, lo atinente a que se hubiera pactado o verificado pago o remuneración a favor del “agente” (art. 1322 del C. de Co), se añade que constituye indicio procesal desfavorable a la actora, el hecho de que hubiera esperado tanto tiempo para formular su demanda verbal, sin que tampoco se

advierta que hubiera procurado, en ese interregno tan largo, la obtención procesal o extraprosesal de pruebas que respaldaran con robustez su actual versión.

7.2. En ese escenario, mayores lucubraciones no se precisan para deducir la inocuidad de las alusiones, algo ambiguas e insulares que, en sede de alzada desplegó la inconforme respecto del régimen de derechos de autor, con soporte en el supuesto de hecho que contempla el artículo 183 de la Ley 23 de 1982 (mod., art. 30 de la Ley 1450 de 2011).

La norma en cita contempla que “Todo acto de enajenación del derecho de autor sea parcial o total, debe constar en escritura pública, o en documento privado reconocido ante notario, instrumentos que, para tener validez ante terceros, deberán ser registrados en la oficina de registros de derechos de autor, con las formalidades que se establecen en la presente Ley”.

Sin ofrecer mayor ilustración, sugirió la apelante que la falta de verificación de esa solemnidad implica que se demostró que ella “actuó como una persona jurídica distinta del agenciado”; que el soporte técnico que prestaba la demandante a los clientes finales lo hizo, previo entrenamiento de su contraparte, y que “no existió diferenciación entre agente y agenciado para los clientes y el mercado”.

Ante la contundencia de los elementos de juicio resaltados a lo largo de esta providencia, de los que se ofreció un breve compendio en el subnumeral 7.1., cae en el vacío el ataque tangencial sobre el que ahora ocupa la atención de la Sala, debiéndose resaltar, por último, que las circunstancias de orden fáctico que pudieran ofrecer verdadera incidencia en este litigio, no exigían solemnidad probatoria alguna (art. 176 del C. G del P.), razón de más para reiterar que la demandante desatendió la carga de acreditar que, tras la apariencia de un contrato de distribución, subyacía, uno de agencia comercial (contrato realidad).

8. No prospera, por ende, la apelación en estudio.

## **DECISIÓN**

En mérito de lo expuesto, el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá, Sala Séptima de Decisión Civil, administrando justicia en nombre de la República de Colombia y por autoridad de la Ley, CONFIRMA la sentencia que el

23 de agosto de 2024 profirió el Juzgado 45 Civil del Circuito de Bogotá en el proceso verbal que adelanta MTBASE S.A.S. frente a SAP Colombia S.A.S.

Costas de la alzada a cargo de la demandante. Liquidense por el juez *a quo*, quien incluirá como agencias en derecho de la alzada la suma de \$7'117.500, según lo estima el Magistrado Ponente.

Notifíquese

Los Magistrados,

**Firmado Por:**

**Oscar Fernando Yaya Peña  
Magistrado  
Sala 011 Civil  
Tribunal Superior De Bogotá, D.C. - Bogotá D.C.,**

**Manuel Alfonso Zamudio Mora  
Magistrado  
Sala 005 Civil  
Tribunal Superior De Bogotá, D.C. - Bogotá D.C.,**

**Ivan Dario Zuluaga Cardona  
Magistrado  
Sala 010 Civil  
Tribunal Superior De Bogotá, D.C. - Bogotá D.C.,**

Este documento fue generado con firma electrónica y cuenta con plena validez jurídica,

conforme a lo dispuesto en la Ley 527/99 y el decreto reglamentario 2364/12  
Código de verificación:

**98df316c8390d2976d10a101a22a92f6fd60ae85f87fe75d6e21390c9490ad3b**

Documento generado en 12/05/2025 03:23:41 PM

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