

## **Laudo Arbitral**

### **Tribunal de Arbitramento**

#### **Upegui Villegas Ltda. contra Castrol Colombia Ltda. y Multifluid S. A.**

En la ciudad de Bogotá, D. C., a los veintiocho (28) días del mes de marzo del año dos mil doce (2012), se reunió el Tribunal Arbitral conformado para dirimir en derecho las controversias jurídicas suscitadas entre Upegui Villegas Ltda. – en liquidación - y Castrol Colombia Ltda. y Multifluid S.A., con el fin de proferir el presente laudo arbitral, después de haberse surtido en su integridad todas las etapas procesales previstas en - los decretos 2279 de 1989 y 4089 de 2007, las leyes 23 de 1991 y 446 de 1998 y en el Código de Procedimiento Civil, con el cual decide el conflicto planteado en la demanda, en la contestación y en las correspondientes réplicas.

#### **1. PARTES Y REPRESENTANTES**

##### **PARTE CONVOCANTE:**

La sociedad comercial de responsabilidad limitada que gira bajo la razón social de “**Upegui Villegas Ltda.**” – en liquidación – en adelante, Upegui Villegas Ltda., persona jurídica de derecho privado debidamente constituida bajo las leyes nacionales, con domicilio en la ciudad de Manizales – Caldas - legalmente representada por Gloria Esperanza Upegui de Villegas, según se desprende del certificado que sobre existencia y representación de dicha sociedad expidió la Cámara de Comercio de la ciudad de Manizales.

##### **PARTE CONVOCADA:**

La sociedad comercial de responsabilidad limitada y la sociedad comercial anónima, que giran bajo la razón social de “**Castrol Colombia Ltda.**” y “**Multifluid S. A.**”, en adelante Castrol Ltda. y Multifluid S. A., personas jurídicas de derecho privado, debidamente constituidas bajo las leyes nacionales, con domicilio principal en Bogotá, legalmente representadas por Juan Carlos Córdoba Vélez y Gustavo Ballarín Ortiz, respectivamente, según se desprende del certificado que sobre existencia y representación de dichas sociedades expidió la Cámara de Comercio de la ciudad de Bogotá.

## **2. EL PACTO ARBITRAL**

El pacto arbitral que sirve de fundamento al presente proceso se halla en la cláusula vigésima del contrato celebrado el 27 de septiembre de 1997, entre la convocante, Upegui Villegas Ltda., y la sociedad convocada, Castrol Colombia Ltda., cuyo texto es el siguiente:

*“Arbitramento.- Cualquier controversia que surja entre las Partes como consecuencia de la celebración, ejecución, interpretación, incumplimiento o terminación del presente contrato, serán dirimidas por un Tribunal de Arbitramento, conformado por tres árbitros, elegidos de común acuerdo por las partes. Si dentro de un término de treinta (30) días siguientes a la fecha que una de las partes requiera por escrito a la otra para la designación de árbitros, las partes no llegan a ningún acuerdo, se acudirá al Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de la ciudad de Santafé de Bogotá. El Tribunal así conformado tendrá su sede en la ciudad de Santafé de Bogotá, será administrado por el mismo Centro de Arbitraje y Conciliación mencionado y decidirá en derecho”.*

## **3. CONVOCATORIA DEL TRIBUNAL, DESIGNACIÓN DE LOS ÁRBITROS Y ETAPA INTRODUCTORIA DEL PROCESO.**

### **4.- LA DEMANDA ARBITRAL.**

#### **4.1.- LAS PRETENSIONES.**

La sociedad convocante solicitó que, previo el trámite del respectivo proceso arbitral y con audiencia de los representantes legales de las sociedades convocadas, se profirieran - mediante sentencia – las siguientes *declaraciones y condenas*:

*“4.1.- DECLARAR que entre UPEGUI VILLEGAS LTDA en Liquidación, de una parte y CASTROL COLOMBIA LTDA. y MULTIFLUID S. A. de la otra parte, existió con Contrato de Agencia Comercial de Hecho, desde el 26 de diciembre de 1.986, hasta el día 27 de febrero de 2.009, que se ejecutó dentro de la zona geográfica de los Departamentos de Caldas y Quindío.*

*“4.2.- DECLARAR que la Sociedad Agente UPEGUI VILLEGAS LTDA hoy en liquidación, terminó unilateralmente y con justa causa comprobada, el contrato de agencia comercial de hecho, a partir del 27 de Febrero de 2009.*

*“4.3.- DECLARAR que las sociedades AGENCIADAS, CASTROL COLOMBIA LTDA. y MULTIFLUID S. A., deben pagar solidariamente a la AGENTE, UPEGUI VILLEGAS LTDA. EN LIQUIDACION, 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, como lo previene el artículo 1324 del Código de Comercio.*

*“4.4.- DECLARAR que las sociedades AGENCIADAS, CASTROL COLOMBIA LTDA. y MULTIFLUID S. A., deben pagar solidariamente a la AGENTE, UPEGUI VILLEGAS LTDA. EN LIQUIDACION, los intereses moratorios sobre la suma de que trata la pretensión 4.3., que antecede, desde el 27 de febrero de 2009, hasta la fecha de pago efectivo de esa obligación, a la tasa del Interés Bancario Corriente más la mitad, certificada por la Superintendencia Financiera.*

*“4.5.- DECLARAR que las sociedades AGENCIADAS, CASTROL COLOMBIA LTDA. y MULTIFLUID S. A. ., deben pagar solidariamente al AGENTE, UPEGUI VILLEGAS LTDA. EN LIQUIDACION, una indemnización equitativa teniendo en cuenta la extensión, importancia y volumen de los negocios que la Sociedad agente adelantó en desarrollo del contrato de Agencia Comercial de hecho, así como la inversión que tuvo que realizar, según lo dispuesto por el artículo 1324 del Código de Comercio.*

*“4.6.- CONDENAR a las sociedades CASTROL COLOMBIA LTDA. y MULTIFLUID S. A., a pagar solidariamente a UPEGUI VILLEGAS LTDA. EN LIQUIDACION, a la ejecutoria del laudo arbitral, la suma de que trata la pretensión 4.3., de esta demanda.*

*“4.7.- CONDENAR a las sociedades a las sociedades CASTROL COLOMBIA LTDA., y MULTIFLUID S. A., a pagar solidariamente a UPEGUI VILLEGAS LTDA. EN LIQUIDACION, a la ejecutoria del laudo arbitral, la suma de que trata la pretensión 4.4., de esta demanda.*

*“4.8.- CONDENAR a las sociedades a las sociedades CASTROL COLOMBIA LTDA. y MULTIFLUID S. A., a pagar solidariamente a UPEGUI VILLEGAS LTDA. EN LIQUIDACION, a la ejecutoria del laudo arbitral, la suma de que trata la pretensión 4.5., de esta demanda.*

*“4.9.- CONDENAR a las sociedades a las sociedades CASTROL COLOMBIA LTDA. y MULTIFLUID S. A., a pagar solidariamente a UPEGUI VILLEGAS LTDA. EN LIQUIDACION, a la ejecutoria del laudo arbitral, las costas y gastos del presente proceso.”*

## **4.2.- LOS HECHOS**

Los hechos constitutivos de las pretensiones deducidas en la demanda son los que se transcriben a continuación:

*“5.1.- UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, se constituyó legalmente como una sociedad comercial, independiente de CASTROL COLOMBIA LTDA y de MULTIFLUID S.A., con capital propio y autonomía económica y administrativa, por solicitud de CASTROL COLOMBIA LTDA.*

*“5.2.- A partir de la constitución de la Sociedad UPEGUI VILLEGAS LTDA. (Diciembre 26 de 1.986), se celebró entre esta sociedad como AGENTE y CASTROL COLOMBIA LTDA., como AGENCIADA, un contrato de Agencia Comercial de Hecho, para introducir al mercado y posicionar en el mismo los productos de CASTROL COLOMBIA LTDA., dentro del territorio de los Departamentos de Caldas y Quindío.*

*“5.3. CASTROL COLOMBIA LTDA., elaboró, como lo hizo en relación con otras de sus agencias, el documento sin número denominado “Contrato de Suministro”, con fecha 29 de septiembre de 1997, el cual fue firmado junto con UPEGUI VILLEGAS LTDA hoy EN LIQUIDACION.*

*“5.4.- El documento que se menciona en el hecho anterior, constituyó en realidad prueba escrita documental del contrato de Agencia Comercial de Hecho, que venía vinculando a CASTROL COLOMBIA LTDA., como AGENCIADA y a UPEGUI VILLEGAS LTDA hoy en liquidación como AGENTE, dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, que correspondió como se dijo a los Departamentos de Caldas y Quindío.*

*“5.5.- En desarrollo del contrato de agencia comercial de hecho, UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, actuando como agente comercial de CASTROL COLOMBIA LTDA., debía pagar a esta última, los pedidos de productos fabricados por esta sociedad, para distribuirlos en el territorio fijado por CASTROL COLOMBIA LTDA. y al precio que esta agenciada estableciera, lo cual cumplió cabalmente la agente UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, constituyéndose en intermediaria entre CASTROL COLOMBIA LTDA, y los consumidores de los productos producidos por la agenciada.*

*“5.6.- Los territorios asignados por CASTROL COLOMBIA LTDA., a su agente comercial UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, fueron en los departamentos del Caldas y Quindío.*

*“5.7.- En desarrollo del contrato de agencia comercial de hecho, la actividad de UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, se encaminó a promover la venta de productos de CASTROL COLOMBIA LTDA., conquistando, ampliando y reconquistando una clientela, en beneficio de esta última, en los territorios preestablecidos en el contrato de Agencia Comercial de hecho.*

*“5.8. .- Por instrucciones de CASTROL COLOMBIA LTDA., y por cuenta de esta empresa, UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, actuando como agente comercial de CASTROL COLOMBIA LTDA., y siguiendo sus instrucciones, utilizó técnicas de mercadeo de los productos de CASTROL COLOMBIA LTDA., consistentes en el otorgamiento de obsequios y descuentos a los clientes, promociones y publicidad.*

*“El procedimiento realizado, sobre este particular, era el siguiente:*

*“5.8.1.- CASTROL COLOMBIA LTDA. , daba a UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, las instrucciones acerca de los obsequios y promociones que debía ofrecer, así como en relación con la publicidad que de los productos Castrol debía realizar.*

*“5.8.2.- Siguiendo las instrucciones dadas por CASTROL COLOMBIA LTDA., los valores correspondientes a los obsequios y promociones eran en algunas ocasiones pagados a los clientes, beneficiarios, por UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACIÓN, y en otras ocasiones pagados directamente por CASTROL COLOMBIA LTDA.*

*“En todos los eventos, las promociones, obsequios y publicidad UPEGUI VILLEGAS LTDA, hoy en liquidación los hacía, por cuenta y en beneficio de CASTROL COLOMBIA LTDA., que era la sociedad que aprovechaba los efectos de esos eventos, mediante el posicionamiento en el mercado de sus productos. Vale decir que, UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación, no posicionaba productos suyos sino de su AGENCIADA.*

*“5.8.3.- Los valores pagados por UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, a los clientes beneficiarios de los obsequios y promociones, así como los gastos de publicidad, CASTROL COLOMBIA LTDA., los reintegraba a SU AGENTE, UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, total o parcialmente, según las instrucciones que al efecto impartía CASTROL COLOMBIA LTDA.*

*“5.8.4.- CASTROL COLOMBIA LTDA., para proceder a los reintegros de los dineros que por concepto de publicidad, obsequios y promociones, erogaba*

*UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación, procedía siempre a hacer la verificación correspondiente.*

*“5.9.- A pesar de la independencia económica y de la autonomía administrativa propias de UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, para ejercer como agente de CASTROL COLOMBIA LTDA., esta empresa exigió que los empleados de UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, encargados de las labores propias de distribución y venta de los productos de la agenciada, portaran uniformes con los colores y logos de los productos de la agenciada.*

*“5.10.- Igualmente UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, siguiendo instrucciones de CASTROL COLOMBIA LTDA., para ejercer como agente de CASTROL COLOMBIA LTDA., tuvo que pintar sus fachadas con los colores, emblemas y propagandas de CASTROL COLOMBIA LTDA. Estas mismas instrucciones debían impartirse por UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación, a los clientes, quienes debían siempre ubicar avisos con los colores y marcas de CASTROL COLOMBIA LTDA.*

*“5.11.- CASTROL COLOMBIA LTDA., establecía los precios de venta de sus productos al público, los cuales debían ser cobrados UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, a los clientes de los productos de CASTROL COLOMBIA LTDA. En consecuencia, la utilidad percibida por UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, era fijada por CASTROL COLOMBIA LTDA., en ejercicio de la agencia comercial de hecho.*

*“5.12.- La actividad del agente UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, se encaminó a promover o explotar negocios, por cuenta de CASTROL COLOMBIA LTDA., en un determinado territorio: los departamentos de Caldas y Quindío, esto es a conquistar, ampliar o reconquistar un mercado en beneficio del principal, CASTROL COLOMBIA LTDA., pudiendo no solamente, relacionar al empresario con clientes o consumidores de sus productos, sino inclusive actuando como su distribuidor, pero en uno y otro evento sus gestiones estaban inequívocamente acompañadas de la actividad esencial consistente en la promoción o explotación de los negocios del empresario, CASTROL COLOMBIA LTDA., por cuenta de este Agenciado.*

*“5.13.- UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, gozaba como agente de CASTROL COLOMBIA LTDA., de estabilidad en el desempeño de su labor, al punto que la relación comercial se desarrolló por más de 23 años.*

*“5.14. UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, como agente de CASTROL COLOMBIA LTDA., tenía derecho a una remuneración, la cual en efecto FIJÓ y PAGÓ la sociedad agenciada.*

*“5.15. En desarrollo de la agencia comercial de hecho, UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, no promocionó ni su nombre, ni producto alguno que no fuera de CASTROL COLOMBIA LTDA., al punto que la gente, en general no identificaba a UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación, sino a CASTROL COLOMBIA LTDA, constituyéndose para la gente del común en un punto de referencia geográfico: (...) Donde queda (...)?(...), una cuadra arriba de CASTROL,(...) media cuadra abajo de CASTROL (...) Nunca nadie decía (...) media o una cuadra arriba o abajo de UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación.*

*“5.16. En desarrollo de la agencia comercial, UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, tenía la obligación de realizar reportes o informes periódicos a CASTROL COLOMBIA LTDA.*

*“5.17. Durante toda la vigencia del contrato de agencia comercial de hecho CASTROL COLOMBIA LTDA., exigía a UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, cuotas de venta que prefijaba y cambiaba a su antojo.*

*“5.18. Durante toda la vigencia del contrato de agencia comercial de hecho, CASTROL COLOMBIA LTDA., daba instrucciones a UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy EN LIQUIDACION, para el ejercicio de la actividad para la que contrató, vale decir, para el desarrollo de la agencia para la distribución de los productos de CASTROL COLOMBIA LTDA”.*

*“5.19. Desde que comenzó el contrato de agencia comercial de hecho, UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación, empezó a posicionar los productos de CASTROL COLOMBIA LTDA., en el territorio correspondiente a los departamentos de Caldas y Quindío, conquistando clientes para los productos de la agenciada, que hasta ese momento irrumpían en el mercado, en el que ya existían otras marcas posicionadas”.*

*“5.20. A pesar del cabal cumplimiento de sus obligaciones, irrogadas en el contrato de agencia comercial de hecho, por parte de UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación, CASTROL COLOMBIA LTDA., decidió ceder su posición jurídica de agenciada, en el contrato de agencia comercial de hecho, a favor de MULTIFLUID S. A., sociedad comercial debidamente constituida, pero CASTROL COLOMBIA LTDA., se obligó con UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación, a responder por el cumplimiento del contrato de agencia comercial, de parte de la cesionaria MULTIFLUID S. A”.*

*“5.21. No obstante que la cesión del contrato de agencia comercial de hecho, impuso a la cesionaria MULTIFLUID S.A., las mismas obligaciones y derechos que correspondían a la cedente CASTROL COLOMBIA LTDA., es lo cierto que MULTIFLUID S.A. NO CUMPLIO, pues injustificadamente aumentó los precios de los productos (en un 45%), y retardó la entrega de los mismos, al punto que con fecha 26 de diciembre de 2008, conjuntamente con otros agentes de CASTROL COLOMBIA LTDA., UPEGUI VILLEGAS LTDA. hoy en liquidación, suscribió una comunicación a la Gerente regional de Ventas de CASTROL COLOMBIA LTDA., poniendo en conocimiento tales irregularidades”.*

*“5.22. Teniendo en cuenta que CASTROL COLOMBIA LTDA., a pesar de la sustitución de su posición jurídica en el contrato de agencia comercial de hecho que nos viene ocupando, mantuvo su obligación de responder por el cumplimiento de las obligaciones de la parte agenciada, UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación, en varias oportunidades y por escrito, se dirigió a CASTROL COLOMBIA LTDA., para comunicarle las irregularidades que rayaban en el incumplimiento de las obligaciones por parte de MULTIFLUID S.A., que estaban causando perjuicio a UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación y al propio CASTROL COLOMBIA LTDA., puesto que la clientela de sus productos, conseguida durante más de treinta años de esfuerzo de UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación, se estaba perdiendo”.*

*“5.23. Ante el silencio de CASTROL COLOMBIA LTDA., hoy en liquidación, y frente al reiterado incumplimiento de las obligaciones irrogadas en el contrato de agencia comercial de hecho, por parte de MULTIFLUID S. A., UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación, decidió unilateralmente y con causa justificada, terminar el contrato de agencia mercantil de hecho y proceder a disolverse, por cuanto la actividad prevista como objeto social, ya no podía desarrollarse”.*

*“5.24. Con ocasión de la terminación unilateral con justa causa comprobada por parte de UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación del contrato de agencia comercial de hecho, a partir del 27 de febrero de 2009, derivado de un claro ejercicio abusivo de su posición dominante por parte de CASTROL COLOMBIA LTDA., y de MULTIFLUID S. A., UPEGUI VILLEGAS LTDA., entró en proceso de liquidación”.*



## **4.3. LAS CONTESTACIONES DE LA DEMANDA**

### **4.3.1.- LAS RESPUESTAS A LA DEMANDA**

Las sociedades convocadas se opusieron rotundamente al despacho favorable de las pretensiones deducidas en su contra por la empresa convocante; respecto de los hechos, negaron la gran mayoría, salvos aquellos relacionados con la celebración de los contratos de octubre de 1994 y septiembre de 1997, que calificaron como de suministro; y, afirmaron no constarle los restantes.

### **4.3.2.- LAS EXCEPCIONES**

La sociedad Castrol Colombia Ltda., en la contestación de la demanda (folios 158 a 194 del Cuaderno de Pruebas No. 1) formuló, además, las siguientes excepciones de mérito:

4.3.3.1.- *“Falta de competencia de los árbitros para conocer de todas las pretensiones de la demanda, en especial de las anteriores al 29 de septiembre de 1997, fecha de celebración del contrato de suministro”*.

4.3.3.2.- *“Inexistencia de un contrato de agencia mercantil entre el demandante y CASTROL”*.

4.3.3.3.- *“Los Principios de Buena Fe contractual y la Imposibilidad de las Partes de rebelarse contra las consecuencias jurídicas de los actos propios (non venire contra factum proprium)”*.

4.3.3.4.- *“El contrato celebrado entre las partes es de suministro y no de agencia comercial”*.

4.3.3.5.- *“Improcedencia del cobro e indemnización de perjuicios derivados de la terminación del contrato de suministro”*.

4.3.3.6.- *“Falta de Legitimación en la causa por Cesión del Contrato de Suministro”*.

4.3.3.7.- *“Inexistencia de abuso de posición dominante, ni abuso del derecho”*.

4.3.3.8.- *“Excepción innominada”*.

La sociedad Multifluid S. A., por su parte, en la contestación de la demanda (folios 129 a 136 del Cuaderno de Pruebas No. 1) formuló, también, las siguientes excepciones de mérito:

4.3.3.9.-*“Falta de competencia de los árbitros para conocer de todas las pretensiones de la demanda”.*

4.3.3.10.- *“Falta de competencia del Tribunal de Arbitramento para conocer de las pretensiones de la demanda, referente a los años anteriores al 29 de septiembre de 1997, fecha de firma del contrato de suministro entre CASTROL COLOMBIA LTDA. y UPEGUI VILLEGAS LTDA”.*

4.3.3.11.- *“El contrato celebrado entre las partes es de suministro y no de agencia comercial”.*

4.3.3.12.- *“La convocante durante el desarrollo y ejecución de la relación comercial con CASTROL COLOMBIA LTDA, reconoció que el contrato celebrado era de suministro pretendiendo cambiar la naturaleza del mismo tan sólo al momento de su terminación”.*

4.3.3.13.- *“El contrato celebrado entre las partes no reúne los elementos esenciales del contrato de agencia comercial”.*

4.3.3.14.- *“Vulneración al principio de la buena fe por parte de UPEGUI VILLEGAS LTDA. Al pretender hacer ver un contrato de suministro como si fuera de agencia comercial”.*

4.3.3.15.- *“La terminación del contrato de suministro por parte UPEGUI LTDA no fue ocasionada por las acciones de MULTIFLUID S. A”.*

4.3.3.16.- *“Ausencia de legitimación en la causa de la parte convocante”.*

4.3.3.17.- *“Excepción genérica (306 del C. P. C.)”.*

## **5.- CONSIDERACIONES**

### **5.1. LOS PRESUPUESTOS PROCESALES.**

El Tribunal Arbitral encuentra cumplidos los requisitos indispensables para la validez del proceso y que las actuaciones procesales se desarrollaron con observancia de las previsiones legales, razón por la cual no se advierte causal alguna de nulidad que determine la invalidación de lo actuado y, por ello, puede proferir laudo de mérito, el cual se profiere en derecho.

En efecto, de los documentos aportados al proceso y examinados por el tribunal se estableció:

**Demanda en forma:** La demanda cumplió los requisitos exigidos por el artículo 75 del Código de Procedimiento Civil y normas concordantes, y por ello, en su oportunidad, el Tribunal la sometió al trámite procesal respectivo.

**Competencia:** De conformidad con los planteamientos que se expondrán para examinar la excepción de “falta de competencia”, propuesta por las sociedades convocadas, el Tribunal Arbitral tiene competencia para dirimir la presente controversia en los términos que allí mismo se puntualizarán.

**Capacidad para ser parte y para comparecer al proceso:** Tanto la parte convocante como la convocada son sujetos plenamente capaces para comparecer al proceso y tienen la capacidad para transigir, por cuanto de la documentación estudiada no se encuentra restricción alguna al efecto; las diferencias surgidas entre ellas, se encontraban sometidas a conocimiento y decisión por parte de este Tribunal, son susceptibles de definirse por transacción y, además, por tratarse de un arbitraje en derecho, han comparecido al proceso por conducto de sus representantes legales y de sus apoderados, debidamente constituidos y así reconocidos en el curso del presente trámite.

### **5.1.1.- LA EXCEPCIÓN DE FALTA DE COMPETENCIA.**

Delanteramente se abordará el examen de la excepción en referencia por cuanto con ella las sociedades convocadas controvierten la competencia del Tribunal de Arbitramento para conocer, en primer término, de las controversias surgidas entre las partes respecto de una agencia comercial de hecho a partir de 1986; y, en segundo término, de la misma controversia, respecto de Castrol Colombia Ltda., por el hecho de la cesión del contrato de suministro a la empresa Multifluid S. A.

En el punto conviene recordar que la sociedad Castrol Colombia Ltda., formuló dicha excepción, bajo la consideración consistente en que el Tribunal no tiene *competencia* “(...) para conocer de todas las pretensiones de la demanda, es especial de las anteriores al 29 de septiembre de 1997, fecha de celebración del contrato de suministro”, con fundamento en los siguientes hechos:

*“En la pretensión primera de la demanda la convocante solicita que se declare que entre la convocante y las convocadas existió un contrato de*

*agencia comercial de hecho desde el 26 de diciembre de 1986 hasta el 27 de febrero de 2009. Afirmó en la demanda que la prueba escrita de dicho contrato es el contrato de suministro suscrito entre UPEGUI VILLEGAS y CASTROL el 29 de septiembre de 1997.*

*“Como lo pedido es la declaratoria de una agencia comercial de hecho desde el 26 de diciembre de 1986, con apoyo como prueba escrita un contrato de suministro entre las partes celebrado hace más de diez años después, no tiene el Tribunal competencia para conocer de las pretensiones que se relacione con la existencia de un supuesto contrato de agencia y mucho menos por un período anterior al 29 de septiembre de 1997”.*

*“Sobre el particular cabe destacar que en octubre de 1994 se celebró entre Upegui Villegas y Castrol un contrato de suministro que fue sustituido en su integridad por el suscrito entre las mismas partes el 29 de septiembre de 1997. En el contrato celebrado en 1994 las partes no pactaron cláusula arbitral, ni hicieron mención alguna a contrato diferente”.*

*“Así las cosas, el Tribunal de Arbitramento carece de competencia para conocer de cualquier relación comercial que haya existido entre las partes, con anterioridad al 29 de septiembre de 1997, fecha en que se suscribió el contrato de suministro que contiene el pacto arbitral habilitante para que los señores árbitros conozcan de los conflictos surgidos en relación con dicho contrato. En otros términos, el Tribunal de Arbitramento no tiene competencia para conocer de todas las pretensiones contenidas en la demanda arbitral”.*

Por su parte, Multifluid S. A. expuso los siguientes hechos como constitutivos de la falta de competencia para que el Tribunal Arbitral pudiera conocer de todas las pretensiones de la demanda, así:

*“La convocante asevera en los hechos de la demanda que constituye prueba escrita del supuesto e inexistente contrato de agencia comercial de hecho, el contrato de suministro suscrito con Castrol Colombia Ltda., el 29 de septiembre de 1997. Es así como en el hecho 5.4.- de la demanda se indica lo siguiente:*

*“5.4.- El documento que se menciona en el hecho anterior, constituyó en realidad prueba escrita documental del Contrato de Agencia Comercial de Hecho, que venía vinculando a CASTROL COLOMBIA LTDA., como agenciada y a UPEGUI VILLEGAS LTDA, hoy en liquidación, como*

*AGENTE dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, que correspondió como se dijo a los Departamentos de Caldas y Quindío”.*

*“Teniendo en cuenta que en el presente proceso se solicita que se declare la existencia de un contrato de agencia comercial de hecho desde el 26 de diciembre de 1986 (pretensión 4.1) sin que para esa fecha exista contrato suscrito y mucho menos cláusula compromisoria, el Tribunal de Arbitramento no tiene competencia para conocer de todas las pretensiones contenidas en la demanda arbitral”.*

Y, además, expuso los siguientes hechos como constitutivos, igualmente, de falta de competencia del Tribunal Arbitral; pero *“(…) para conocer de las pretensiones de la demanda, referentes a los años anteriores al 29 de septiembre de 1997, fecha de firma del contrato de Suministro entre Castrol Colombia Ltda., y Upegui Villegas Ltda. (…)*”, así:

*“En el remoto e hipotético caso de no prosperar la excepción anterior, el Tribunal de Arbitramento carece de competencia para conocer de cualquier relación comercial existente entre las partes, con anterioridad al 29 de septiembre de 1997, fecha en que se suscribió el contrato de suministro que contiene la cláusula compromisoria que habilita a los Señores Árbitros para conocer de los conflictos surgidos en relación con dicho contrato.*

*“No se puede olvidar que la característica primordial de la justicia arbitral es la habilitación de las partes como el ejercicio de la autonomía de su voluntad, tal y como ha sido expuesto hasta la saciedad por nuestra jurisprudencia. Veamos:*

*“(…)*

*“De acuerdo con los anterior y como quiera que la habilitación otorgada por las partes a la justicia arbitral proviene de una cláusula arbitral que reposa en un contrato de suministro suscrito el 29 de septiembre de 1997, el Tribunal no tiene competencia para conocer de todas y cada una de las pretensiones de la demanda, relacionadas con situaciones presentadas antes del 29 de septiembre de 1997”.*

Sin embargo, en el alegato de conclusión la sociedad Castrol Colombia Ltda., no solamente reiteró la falta de competencia del Tribunal Arbitral por el motivo inicialmente invocado, sino que también alegó *“la falta de competencia del Tribunal para conocer de todas las pretensiones respecto de CASTROL por el hecho de la cesión del contrato de suministro”*, apoyada en los siguientes hechos:

*“En adición de lo anterior debe resaltarse igualmente que también quedó demostrado en el proceso la falta de competencia del Tribunal para pronunciarse respecto de algún asunto (...) en razón de la cesión efectuada por Castrol a MULTIFLUID la cual fue aceptada sin ninguna salvedad o condicionamiento por UPEGUI VILLEGAS y que implicó la sustitución por completo de la posición contractual que ocupaba CASTROL. Al no ser ésta parte del contrato en el cual se incorporó la cláusula compromisoria mal podrían los señores árbitros pronunciarse sobre algún asunto que la involucre.*

*“Al respecto debe ser advertido por los señores árbitros que en el presente caso se produjo la cesión de la posición contractual por parte de CASTROL a MULTIFLUID la cual fue expresamente aceptada por UPEGUI VILLEGAS, como está de sobra demostrado en el expediente, así como está demostrado que dicha cesión fue aceptada integralmente por parte UPEGUI VILLEGAS, sin ningún tipo de condicionamiento o reserva. Si se observa bien, las manifestaciones de la convocante al aceptar la cesión se dirigieron a advertir que a cesión debía llevar a cabo “(...) en los mismos términos y condiciones que nuestro contrato ha sido manejado, vale decir, en los términos pactados de manera escrita y con el alcance que se le ha dado a los pactos contractuales durante toda la ejecución del referido contrato (...)”, sin que, se insiste, haya alguna manifestación en el sentido de no liberar a CASTROL.*

*“Por tal motivo es claro que por efecto de la cesión del contrato de suministro en el cual se incorporó la cláusula compromisoria CASTROL dejó de ser parte en el mismo y, por ese motivo, dicha cláusula dejó de tener efectos respecto de él. En tales términos, dado de (sic) la cláusula compromisoria no puede tener efectos respecto de quien ya no es parte contractual (CASTROL) en razón de una cesión aceptada por el cedido (UPEGUI VILLEGAS) sin ningún condicionamiento ni reservas, es claro que el Tribunal no puede efectuar ningún pronunciamiento respecto de mi mandante”.*

Además, presentó otros dos motivos para sustentar la alegada falta de competencia del Tribunal Arbitral, en los siguientes términos:

*“En adición de los dos (2) primeros motivos expuestos anteriormente, debe resaltarse que el H. Tribunal carece de competencia para estudiar la controversia planteada en la demanda arbitral en la medida en que, si se observan en detalle las pretensiones, la real intención de la Convocante es que se modifique la naturaleza de los contratos de suministro celebrados en el mes de octubre de 1994 y septiembre de 1997, el cual reemplazó al primero, pues en su entender la relación jurídica que rigió a las partes correspondió a*

*un contrato de agencia comercial, asunto éste que no se encuentra previsto en la cláusula compromisoria, según surge de su texto, pues fue expresa la voluntad de las partes de que los árbitros solo podrían pronunciarse sobre la “(...) celebración, ejecución (e) interpretación (...)”, pero no sobre cuál era la naturaleza contractual. De nuevo y de acuerdo con el principio de habilitación, al ser clara la voluntad de las partes acerca de cuál sería el papel de los árbitros, la misma debe ser forzosamente respetada.*

*“Por último el Tribunal carece de competencia si se tiene en cuenta que según el dicho de la convocante, la relación que en su entender rigió a las partes fue la de una agencia comercial de hecho. No obstante que en el proceso quedó demostrado que en realidad no existió una agencia comercial, debe aceptarse por el Tribunal que si así fuera los señores (sic) carecían de competencia para conocer del presente asunto, pues en tal supuesta relación de agencia comercial, de la cual según la convocante el contrato de suministro celebrado en el año de 1997 apenas es una prueba documental, no se acordó ninguna cláusula compromisoria. Por ende en tal hipótesis, el H. Tribunal debe igualmente declararse incompetente para conocer de todas las pretensiones tal como respetuosamente lo solicito”.*

Otro tanto hizo la compañía Multifluid S. A., quien recalcó que la falta de competencia del Tribunal Arbitral para conocer y decidir de la controversia, en los términos planteados en las pretensiones de la demanda, especialmente en la primera, residía, en primer lugar, en la falta de habilitación de las partes para que la justicia arbitral conociera de conflicto alguno distinto del previsto en la cláusula compromisoria del contrato suscrito en septiembre de 1997, es decir, del litigio que eventualmente pudiera surgir de “(...) la celebración, ejecución, interpretación, incumplimiento o terminación (...)” del contrato de suministro allí celebrado; y, en segundo lugar, en la falta de habilitación de las partes para pronunciarse sobre la existencia de una agencia comercial de hecho, ante la inexistencia de cláusula compromisoria, por cuanto la aludida figura se destaca principalmente por la ausencia de un contrato escrito y en ese orden de ideas por la inexistencia de una cláusula compromisoria que pueda soportar la competencia del Tribunal.

Así propuesta la excepción en referencia, el Tribunal Arbitral sienta las siguientes reflexiones:

1.- En el ámbito de la justicia arbitral rige como principio imperativo de carácter constitucional el de la habilitación o voluntariedad, en virtud del cual los árbitros tan sólo pueden conocer de aquellas controversias a las cuales específica y expresamente las partes hayan decidido – en forma autónoma –

someter la decisión de un conflicto a un Tribunal de Arbitramento, principio claramente tratado y explicado por la Corte Constitucional en el fallo de constitucionalidad C- 294 de 1995, en el cual se dijo:

*“(...) En principio, solamente puede señalarse una diferencia fundamental entre la justicia que administran los árbitros y la de los tribunales y jueces de la República a la cual se refiere el inciso primero del mismo artículo 116. Tal diferencia es ésta: // Cuando los tribunales y jueces enumerados en el inciso primero del artículo 116 administran justicia, ejercen una función pública cuya razón de ser está en la existencia misma del Estado: no puede pensarse en un Estado que no administre justicia a sus súbditos. Los árbitros también ejercen una función pública, establecida en el inciso cuarto del artículo 116 de la Constitución, y en las leyes que regulan el arbitramento. Pero en cada caso concreto tienen que ser **"habilitados por las partes para proferir fallos en derecho o en equidad"**. Dicho en otros términos: según la Constitución, las leyes que regulen el arbitramento tienen que partir de la base de que es **la voluntad de las partes** en conflicto, potencial o actual, la que **habilita** a los árbitros para actuar”.*

En el presente caso, la convocante y la convocada Castrol de Colombia Ltda., acordaron – en la cláusula vigésima del contrato suscrito el 29 de septiembre de 1997 – que cualquier controversia que surgiera entre las partes, *“(...) como consecuencia de la celebración, ejecución, interpretación, incumplimiento o terminación del presente contrato (...)”*, sería dirimida *“(...) por un tribunal de arbitramento, conformado por tres árbitros elegidos de común acuerdo por las partes”*.

Y, en la pretensión primera (4.1) de la demanda arbitral, la convocante solicitó que por la justicia arbitral se declarase que *“(...) entre UPEGUI VILLEGAS LTDA en Liquidación, de una parte y CASTROL COLOMBIA LTDA. y MULTIFLUID S. A. de la otra parte, existió con Contrato de Agencia Comercial de Hecho, desde el 26 de diciembre de 1.986, hasta el día 27 de febrero de 2.009, que se ejecutó dentro de la zona geográfica de los Departamentos de Caldas y Quindío”*.

2.- La formulación de las pretensiones de la demanda arbitral, y especialmente la primera (4.1), encaminada a obtener la declaración de existencia de una agencia comercial de hecho, entre la convocante Upegui Villegas Ltda., y las convocadas Castrol Colombia Ltda., y Multifluid S. A., desde el 26 de diciembre de 1986 hasta el 27 de febrero de 2009, y los motivos expuestos por las sociedades convocadas para configurar la excepción de “falta de competencia”, determinan que el Tribunal Arbitral frente a la agencia de hecho pueda reconocer en su totalidad el fundamento de tal excepción, por



cuanto dicha figura se estructura – por definición - por los hechos, es decir, sin acuerdo alguno – por lo menos expreso – que así le de vida, y en el expediente no obra prueba alguna de la existencia de un pacto arbitral en la modalidad de compromiso que habilite al Tribunal de Arbitramento para realizar pronunciamiento alguno de tal naturaleza, por lo menos, en los términos planteados en las pretensiones de la demanda arbitral.

3.- Sin embargo, esa misma formulación de las pretensiones de la demanda arbitral, y especialmente la primera (4.1), y los motivos expuestos por las sociedades convocadas para configurar la excepción de “*falta de competencia*” del Tribunal de Arbitramento para declarar la existencia de un contrato de agencia, entre la convocante Upegui Villegas Ltda., y las convocadas Castrol Colombia Ltda., y Multifluid S. A., con anterioridad al 29 de septiembre de 1997, imponen que el Tribunal de Arbitramento recurra en esta oportunidad a la facultad de interpretar la demanda arbitral en su conjunto con el propósito de establecer su contenido y alcance y precisado el mismo, definir el fundamento de la referida excepción.

Ello porque sabido es que en situaciones, como la que ahora surge, es deber del juez interpretar la demanda – sin embargo de la claridad del escueto y literal texto de lo pretendido - para de su análisis deducir razonablemente lo querido y pretendido por la convocante, y habiéndolo establecido, averiguar por la seriedad y fundamentación de las excepciones que se opongan a ese propósito, deber de interpretación que la Corte Suprema de Justicia<sup>1</sup> recuerda cuando señala:

*“Repetidamente ha sostenido esta Corporación que corresponde al Juez interpretar la demanda incoativa del proceso con miras a superar sus contradicciones, confusiones o inexactitudes, de manera que pueda aflorar explícita la voluntad del demandante que reposa implícita en el texto de dicho escrito”.*<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Sentencia de 19 de octubre de 2005, Exp. 7188 Ponente Dr. Pedro Munar.

<sup>2</sup> En el laudo arbitral proferido el 26 de febrero de 2004 Alpopular vs DIAN, se destaca, el deber de interpretar la demanda que corresponde al Juez advirtiendo que: “Dentro de los varios extremos que corresponde interpretar al juzgador, además de la ley, de los acuerdos de voluntad debidamente probados, de los elementos de juicio allegados al proceso como comprobaciones de los hechos invocados, etc., está el correcto entendimiento de cuanto las partes le proponen, sea a título de pretensiones, sea a modo de excepciones que pretendan enervar las anteriores.”

De no hacerlo destaca el laudo en cita que: “el Tribunal se estaría llevando de calle el precepto de la Carta que se contiene en el artículo 228, norma que ordena que se haga prevalecer al derecho sustancial por sobre las exigencias meramente formales, que solamente se justifican, al tenor del artículo 4º del Código de Procedimiento Civil, para la efectividad de los derechos reconocidos por la ley.

En este orden de ideas se tiene que del análisis integral de la demanda y, especialmente de los hechos en que se soportan las pretensiones,<sup>3</sup> surge que lo que realmente se solicita por la convocante es que se declare que el contrato denominado como de “Suministro” verdaderamente fue uno de agencia mercantil y, sobre ese derrotero se admitan sus pretensiones, así en estricto sentido y en este orden de ideas, no se trate de declarar la existencia de una agencia de hecho.

4.- Por lo anterior se concluye que el contrato de 29 de septiembre de 1997 es el que debe tener en cuenta el Tribunal para los análisis pertinentes y, por tal razón, se estima habilitado para decidir de fondo la controversia que la parte convocante ha planteado, dado que en él está consignado el pacto arbitral que, en la modalidad de cláusula compromisoria, otorga competencia a este Tribunal para definir lo que en derecho corresponda.

5.- Así puestas las cosas, resulta pertinente advertir que, entonces, la competencia del Tribunal Arbitral – en virtud de la habilitación contenida en el contrato de 29 de septiembre de 1997 – solamente puede referirse a la controversia planteada en la demanda arbitral a partir de dicha fecha, razón

---

“En desarrollo de este orden de ideas, la Corte Suprema de Justicia expresó en la sentencia de Casación Civil del día 21 de enero del año 2000, bajo ponencia del Magistrado Nicolás Bechara, lo siguiente, que es corolario de toda una serie ininterrumpida y concorde de expresiones jurisprudenciales en el mismo sentido:

*“Es evidente que para no sacrificar el derecho sustancial, le corresponde al fallador interpretar la demanda cuando esta es oscura o imprecisa, en aras de desentrañar la pretensión en ella contenida, sin que la facultad llegue al extremo de enmendar desaciertos de fondo, o de resolver sobre pretensiones no propuestas, o de decidir sobre hechos no invocados”.*

De otra parte y en forma aún más exigente, en sentencia de 17 de abril de 1998, Magistrado Ponente Dr. Jorge Antonio Castillo, había ya expresado la misma Corte:

*“Cuando la demanda genitora del proceso sea oscura, imprecisa o vaga, gravita sobre el juzgador, no una mera potestad de interpretarla, **sino el deber de hacerlo** (subraya y resaltado fuera del texto), por supuesto dentro de los límites establecidos en la ley, con miras a precisar sus verdaderos alcances, labor a la que solo puede sustraerse cuando la confusión sea de tal magnitud que, pese a sus esfuerzos, no logre desentrañar sus alcances sin alterar el contenido objetivo (...)”.*

<sup>3</sup> Demanda Arbitral.-

“Hechos.-

“5.2.- A partir de la constitución de la sociedad UPEGUI VILLEGAS LTDA., ( Diciembre 28 de 1986), se celebró entre ésta sociedad como AGENTE y CASTROL COLOMBIA LTDA., como AGENCIADA, un contrato de Agencia Comercial de Hecho, para introducir al mercado y posicionar en el mismo los productos de CASTROL COLOMBIA LTDA, dentro del territorio de los departamentos de Caldas y Quindío.

“5.3.- CASTROL COLOMBIA LTDA., elaboró , como lo hizo en relación con otras de sus agencias, el documento sin número denominado “Contrato de Suministro”, con fecha 29 de septiembre de 1997, el cual fue firmado junto con UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación.

“5.4.- El documento que se menciona en el hecho anterior, constituyó en realidad prueba escrita documental del Contrato de Agencia Comercial de Hecho, que venía vinculando a CASTROL COLOMBIA LTDA., como AGENCIADA y a UPEGUI VILLEGAS LTDA., hoy en liquidación – como AGENTE, dentro de la zona prefijada en el territorio nacional, que correspondió como se dijo a los departamentos de Caldas y Quindío”.

por la cual la excepción de falta de competencia para conocer de todas las pretensiones de la demanda relacionadas con la presunta existencia de una agencia comercial de hecho, prospera en su totalidad; igualmente prospera la excepción de falta de competencia para conocer de las pretensiones de la demanda relacionadas con la existencia de una presunta agencia comercial con anterioridad al 29 de septiembre de 1997, en tanto que el Tribunal de Arbitramento ninguna competencia tiene para abordar el análisis y la decisión respecto de la existencia de una eventual agencia comercial en el período comprendido entre el 26 de diciembre de 1986 y el 29 de septiembre de 1997.

6.- Y, adicionalmente, la excepción de “*falta de competencia*” del Tribunal Arbitral para conocer de la controversia entendida en los términos arriba expuestos, respecto de la convocada Castrol Colombia Ltda., en razón y con ocasión de la cesión que el 30 de mayo de 2008, ésta hiciera del contrato fechado el 29 de septiembre de 1997, a favor de la sociedad Multifluid S. A.<sup>4</sup>, también prospera, por cuanto en virtud de dicha operación la sociedad Castrol Colombia Ltda., se desvinculó del aludido contrato y radicó – a partir de dicha fecha - todos los derechos y las obligaciones allí adquiridos y contraídas en la sociedad Multifluid S. A.

En efecto:

La prueba documental<sup>5</sup> aportada al expediente sobre el particular (Folios 60 a 71, Cdo de Pruebas No. 1), da cuenta de la cesión que del contrato del 29 de septiembre de 1997 y con efectos a partir del 30 de mayo de 2008, hizo la sociedad Castrol Colombia Ltda., a la compañía Multifluid S. A., y de la notificación de esta cesión a la sociedad Upegui Villegas Ltda., - hoy en liquidación – quien aceptó dicha operación sin reserva alguna.

En el interrogatorio de parte absuelto por la señora Gloria Esperanza Villegas de Upegui (Folio 52, Cdo de Pruebas No. 1), como representante legal de

---

<sup>4</sup> Código de Comercio.- Capítulo VI, Título I, Libro 4º.

<sup>5</sup> “CASTROL COLOMBIA LTDA... CEDE de manera irrevocable a favor de MULTIFLUID S.A. la totalidad de derechos y obligaciones que le corresponden de acuerdo con el citado contrato.

La cesión tiene efectos entre las parte suscribientes CASTROL COLOMBIA LTDA (Cedente) y MULTIFLUID S.A. (Cesionario), el Distribuidor cedido y demás terceros con interés en el Contrato...“(...) en los mismos términos y condiciones que nuestro contrato ha sido manejado, vale decir, en los términos pactados de manera escrita y con el alcance que se le ha dado a los pactos contractuales durante toda la ejecución del referido contrato (...)” Nota de cesión de fecha 14 de mayo de 2008 (Folio 60 del Cdo de Pruebas 1)

Mediante comunicación de fecha 4 de julio de 2008, la representante legal de la convocante aceptó la cesión del contrato: “(...) en los mismos términos y condiciones que nuestro contrato ha sido manejado, vale decir, en los términos pactados de manera escrita y con el alcance que se le ha dado a los pactos contractuales durante toda la ejecución del referido contrato (...)” (Folios 70 y 71 del Cdo de Pruebas 1)

Upegui Villegas Ltda., reconoció que había tenido conocimiento de dicha cesión y que la había aceptado sin reserva alguna, cuando respondió las siguientes preguntas:

“Dr. López.- Le quiero poner de presente unos documentos que obran a folio 60 a 70 y son referentes a la cesión del contrato de suministro que le fue comunicada a ustedes. ¿Mirando esos explíqueme si Upegui Villegas aceptó o no esa cesión?

“Sra. De Upegui.- *Nosotros aceptamos la cesión, pero antes de aceptar la cesión se lo dijimos a Castrol: Nosotros aceptamos la cesión siempre y cuando nos mantengan las mismas condiciones que hemos tenido a través de todo el tiempo; que fue lo que a nosotros nos pasó y por eso fue la renuncia que pasamos, que nosotros no seguíamos con Castrol porque no nos cumplieron con las condiciones que ellos nos habían prometido., Castrol dijo y aceptamos la cesión, pero bajo eso, de que nos sostuvieran las mismas condiciones que habíamos tenido.*

“Dr. López.- ¿Cuáles son esas condiciones que ustedes exigieron que se debieran mantener y que no fueron cumplidas, supuestamente?

“Sra. De Upegui.- *Nosotros en un principio, durante todo el tiempo manejábamos con Castrol un precio que ellos nos daban más un descuento, otro descuento adicional, manejábamos también en la mayoría el 50 o el 70, la publicidad, los eventos, todo lo que era mercadeo era compartido con ellos y que los precios no nos fueran a subir, porque si los precios los subían demasiado íbamos a salir del mercado. Castrol nos dijo: estén tranquilos que no van a cambiar las condiciones; cuando entró Multifluid lo primero que nos dijeron en una reunión es: los productos suben el 45%; después que no, que el 27, no teníamos producto porque ya no teníamos ningún inventario, no nos despachaban, no nos cumplieron con nada de las cosas que nos dijeron, es especial cuanto no iban a mantener producto y que los precios iban a seguir iguales, y eso no fue así”.*

De suerte que, a partir del 30 de mayo de 2008, Castrol Colombia Ltda. dejó de ser parte en el aludido contrato y, por lo tanto, en virtud de dicha cesión las controversias que pudieran surgir del contrato cedido no pueden tener como contraparte, sustancial ni procesal, a dicha sociedad, sino a la sociedad cedida, es decir, a Multifluid Ltda., particularmente porque, como ya se dijo, Upegui Villegas Ltda., no hizo reserva alguna en el sentido no liberar a la sociedad cedente en caso de incumplimiento de la sociedad cedida respecto de las

obligaciones que corrían por cuenta de aquella, según lo exige el artículo 893 del Código de Comercio, a cuyo tenor:

*“ARTÍCULO 893. Si el contratante cedido hace la reserva de no liberar al cedente, al autorizar o aceptar la cesión o al serle notificada, en el caso de que no la haya consentido previamente, podrá exigir del cedente el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato cuando el cesionario no las cumpla, pero deberá poner el incumplimiento en conocimiento del cedente dentro de los diez días siguientes a la mora del deudor.*

*Lo dispuesto en este artículo no se aplicará a los casos en que la ley autorice la cesión sin previa aceptación o notificación.”.*

Advierte el Tribunal que, de otra parte, tampoco existe prueba alguna que sustente la aseveración de la representante legal de la convocante en el sentido de que se condicionó la aceptación de la cesión “siempre y cuando nos mantengan las condiciones que hemos tenido a través del tiempo”.

Así las cosas, la excepción propuesta por la sociedad Castrol Colombia Ltda., prospera en su totalidad, pues ante la ausencia de reserva alguna por parte de Upegui Villegas Ltda., respecto de la cesión en comento, todos los derechos y las obligaciones pendientes de ejecutar en el contrato denominado de “Suministro”, se radicaron en cabeza de la sociedad cedida – Multifluid S. A.-, siendo ésta, entonces, la única llamada a responder válidamente de las controversias que pudiera generar en razón y con ocasión del contrato celebrado el 29 de septiembre de 1997.

En tal virtud se declarará la absolución de Castrol por no tener legitimación pasiva.

## **5.2.- LA OBJECIÓN POR ERROR GRAVE.**

Es menester decidir en el laudo las objeciones que por error grave se hayan presentado respecto del dictamen pericial y en este evento existe dicha objeción respecto del que presentó la parte demandada adjunto con ella y elaborado por el señor César Augusto Vásquez, administrador de empresas de la Universidad Externado de Colombia y especialista en Banca de la Universidad de los Andes, quien dictamina acerca de la forma debida como la sociedad convocante lleva su contabilidad y con base en certificaciones que expidieron la contadora y el revisor fiscal de la sociedad convocante precisa lo

que podría ser el valor de la prestación de que trata el art. 1324 del Código de Comercio, conocida como cesantía comercial. Para efectos de definir este punto el Tribunal considera:

5.2.1.- Labor primordial en orden a determinar si es del caso resolver la objeción por error grave al dictamen pericial referido, es la de precisar si el trabajo presentado reúne los requisitos para tenerlo como tal y, en este orden de ideas, se encuentra que se anunció el mismo basándose la demandante en el art. 116 de la Ley 1395 de 2010, norma que advierte, al adicionar lo en tal sentido previsto en el art. 10 de la Ley 446 de 1998 que “*Deberá aportarse acompañado de los documentos que acrediten la idoneidad y la experiencia del perito y con la información que facilite su localización*”.

5.2.2.- La razón de ser de esta exigencia complementaria, en atención a que en la producción de esta prueba no interviene el juez, fue la de permitir al mismo tener la certeza de que el experto, tal como lo exige el art. 235 del Código de Procedimiento Civil. cuenta “*con los conocimientos necesarios para rendir el dictamen*”, circunstancia que en tratándose de dictámenes de contenido prioritariamente contable, como lo es el rendido en este proceso, únicamente pueden ser emitidos por contadores, tal como lo señala la Ley 43 de 1990 al advertir en el artículo 13 que: “Además de lo exigido por las leyes anteriores, se requiere tener la calidad de Contador Público en los siguientes casos: (...) c) Para actuar como perito en controversias de carácter técnico contable, especialmente en diligencia sobre exhibición de libros, juicios de rendición de cuentas, avalúo de intangibles patrimoniales, y costo de empresas en marcha.”

5.3.3.- En este orden de ideas se tiene que el administrador de empresas, así pueda y hasta deba tener conocimientos contables, no está habilitado para emitir dictámenes periciales; de ahí que por esta razón sobra entrar al análisis de la fundamentación del mismo y de sus posibles errores, de modo que el Tribunal se abstiene de pronunciarse sobre el fondo del estudio.

En todo caso se advierte que sobre el mismo punto también existe pronunciamiento de, ella sí contadora, Ana Matilde Cepeda, experta designada por el Tribunal.

### **5. 3.- EL LITIGIO PLANTEADO**

Preténdese por la convocante, Upegui Villegas Ltda. – en liquidación – que se declare, que entre esta sociedad y las convocadas, Castrol Colombia Ltda. y

Multifluid S. A., “(...) **existió un Contrato de Agencia Comercial de Hecho**, desde el 26 de diciembre de 1986 hasta el día 27 de febrero de 2009, que se ejecutó dentro de la zona geográfica de los Departamentos de Caldas y Quindío”; y, así mismo, que se declare que la convocante dio por terminada esa relación contractual unilateralmente y con justa causa, a partir del 27 de febrero de 2009. Y que, como consecuencia de tales declaraciones, se profieran las condenas que seguidamente se discriminan en la demanda, a su favor y en contra de las compañías convocadas; éstas, según quedó visto, se oponen a la procedencia de tales declaraciones bajo la consideración consistente, fundamentalmente, que no existió agencia comercial de hecho, sino un contrato de suministro, que fue el celebrado el 27 de diciembre de 1997 y ejecutado en los términos allí convenidos.

De manera que la controversia, en lo que se refiere a la naturaleza jurídica del contrato celebrado y ejecutado, oscila entre el extremo de la demandante, que pregona la existencia de un contrato de agencia mercantil, y el de las convocadas, quienes insisten en que se trata, tal como se denomina en el documento respectivo, de un contrato de suministro.

Se ha dicho que de la regulación legal de la agencia mercantil surgen como elementos principales de dicho contrato típico los siguientes: a) constituye una forma de intermediación; b) el agente tiene su propia empresa y la dirige independientemente; c) la actividad del agente se encamina a promover o explotar negocios en determinado territorio, esto es a conquistar, ampliar o reconquistar un mercado en beneficio del principal, pudiendo no solamente, relacionar al empresario con clientes o consumidores de sus productos, sino inclusive actuar como su representante, como fabricante o como distribuidor, pero en uno y otro evento sus gestiones tienen que estar inequívocamente acompañadas de la actividad esencial consistente en la promoción o explotación de los negocios del empresario<sup>6</sup>; d) requiere de una estabilidad en el desempeño de esa labor; e) el agente tiene derecho a una remuneración.<sup>7</sup>

De manera que, según lo expuesto, elemento esencial, característico o distintivo de la agencia es la actuación por cuenta ajena, en la medida en que el agente es un comerciante que actúa para el empresario.

En ese orden de ideas, el objeto de la agencia no es otro que el de promover o explotar los negocios del agenciado, trátase de un empresario nacional o uno

---

<sup>6</sup> Artículo 1317 del Código de Comercio.

<sup>7</sup> Artículo 1317 del Código de Comercio.

extranjero, en una zona geográfica preestablecida, labor que presupone un trabajo de intermediación entre éste último y los consumidores, enderezado a crear, aumentar o mantener una clientela para el empresario; es decir, que el agente cumple una función facilitadora de los contratos celebrados por aquél con terceros; desde esa perspectiva le corresponde conseguir propuestas de negocios y ponerlas en conocimiento del agenciado para que sea éste quien decida si ajusta o no el negocio, ya sea directamente o a través del agente, cuando tenga la facultad de representarlo.

El agente debe, entonces, emprender una tarea encaminada a crear, mantener y acrecentar la clientela, a proyectar las distintas operaciones y a realizar todas las demás gestiones aptas para la consecución del encargo asumido, esto es, a conquistar un mercado para los productos o servicios del agenciado, cuestión que sólo se logra mediante una consistente labor de promoción y mediación, cuya ejecución demanda estabilidad y permanencia.

Así lo puntualizó la Corte Suprema de Justicia al señalar:

*“La función del agente comercial no se limita, pues, a poner en contacto a los compradores con los vendedores, o a distribuir mercancías, sino que su gestión es más específica, desde luego que, a través de su propia empresa, debe, de una manera estable e independiente, explotar o promover los negocios de otro comerciante, actuando ante el público como representante o agente de éste o como fabricante o distribuidor de sus productos. (..j. Esta función específica del agente comercial tiende, como lo ha dicho Pérez Vives, a ‘conquistar, conservar, ampliar o recuperar al cliente para el agenciado o empresario’. (...) el agente es un buscador de negocios; su actividad consiste en proporcionar clientes”.*<sup>8</sup>

*“Si el agente promociona o explota negocios que redundan en favor del empresario, significa que actúa por cuenta ajena, de modo que las actividades económicas que realiza en ejercicio del encargo repercuten directamente en el patrimonio de aquél, quien, subsecuentemente, hace suyas las consecuencias benéficas o adversas que se generen en tales operaciones. De ahí que la clientela conseguida con la promoción y explotación de los negocios le pertenezca, pues, insístase, el agente sólo cumple la función de enlace entre el cliente y el empresario. «El agente comercial, precisó esta Sala en fallo proferido el 2 de diciembre de 1980, en sentido estricto, es el*

---

<sup>8</sup> Corte Suprema de Justicia.- Sentencia de 2 de diciembre de 1980.



*comerciante cuya industria consiste en la gestión de los intereses de otro comerciante, al cual está ligado por una relación contractual duradera y en cuya representación actúa, celebrando contratos o preparando su conclusión a nombre suyo (...). El encargo que asume el comerciante independiente por el contrato de agencia, es promover y explotar negocios que han de ser realizados en beneficio exclusivo del empresario".<sup>9</sup>*

Por lo tanto, el encargo del agente se proyecta en la promoción o explotación de negocios, fabricación o distribución de productos siempre por cuenta ajena o de su principal, con representación o sin ésta. Su prestación genuina es de *facere* o hacer, consistente en estimular, procurar, atraer, fomentar clientela y mercado, promover negocios cuya celebración decide el empresario, salvo que contenga la representación. Esencialmente, la agencia comercial se caracteriza por la promoción de negocios; sin embargo, el agente puede explotarlos por cuenta de su principal, es decir, obtener ganancia, utilidad o provecho para la empresa e industria del agenciado y para él.

Así las cosas, el Tribunal Arbitral, con apoyo en el artículo 1317 del Código de Comercio, cuyo contenido y alcance ha sido objeto de copiosa doctrina y nutrida jurisprudencia, reitera que una de las características esenciales, tipificadoras del contrato de agencia mercantil (cuya estructura y efectos legales se consagran en un capítulo perteneciente al título en el cual el libro cuarto del Código de Comercio regula el mandato), es la de que **el agente actúa como representante del agenciado, es decir, como mandatario del mismo**, calidad que reafirma el artículo 1321 del mismo código mercantil al destacar 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 para valorar la conveniencia de cada negocio.*".

Tal elemento emana, igualmente, de los artículos 1322 y 1324 del Código de Comercio, al advertir la primera de esas normas que "*El agente tendrá derecho a su remuneración aunque el negocio no se lleve a efecto por causas imputables al empresario*"; mientras que la segunda destaca que "*El contrato de agencia termina por las mismas causas del mandato*", con lo cual se evidencian como rasgos tipificadores de la agencia y que la diferencian de las restantes variedades de contratos de intermediación como el suministro, preposición, mandato, corretaje y concesión, entre otros, las siguientes:

---

<sup>9</sup> Corte Suprema de Justicia.- Sentencia de 31 de octubre de 1995.

- Que la remuneración propia del contrato de agencia, o sea la comisión del agente, no puede estar sometida a resultados.
- Que los riesgos de la no celebración o revocatoria del contrato así como los que se ciernen sobre los bienes involucrados en el mismo, corren únicamente en cabeza del agenciado.
- Que para que haya agencia es necesario obrar por cuenta del agenciado, característica que ha sido precisada como central para que se tipifique el contrato de agencia mercantil.

Se destaca que la esencia del contrato de agencia mercantil brota del hecho que el agente no actúa en los negocios que adelanta en nombre propio sino por cuenta del agenciado, de manera tal que el agente no corre riesgo alguno, pues las pérdidas o las ganancias son siempre para aquél. Los clientes son del agenciado. El agente sólo tiene derecho a la remuneración pactada, incluso en veces, si el negocio no se realiza.

Por lo tanto, si el contratista es quien corre los riesgos, si el contratista vende bienes propios y no ajenos, si contrata para sí y no para otro, si son sus clientes con quienes realiza tratativas, no se estructura la agencia mercantil.

En efecto, ha señalado la Corte<sup>10</sup>, en lo pertinente que:

*"Quien distribuye artículos que ha adquirido en propiedad, no obstante que fueron fabricados por otro, al promover su venta en una determinada zona no ejecuta actividad de agente comercial, sino simplemente de vendedor o distribuidor de productos propios.*

*"La diferencia es bien clara: al distribuidor que actúa como agente comercial en nada lo benefician o perjudican las alzas o bajas que puedan sufrir los productos que promueve, como quiera que la propiedad de estos en ningún momento pasa a ser suya, sino que del dominio del fabricante o empresario, los productos se desplazan al de la clientela sin que el agente tenga que adquirirlos. Por el contrario, cuando el distribuidor ha adquirido para sí los productos que promueve, resulta claro que el aumento en los precios de venta después de que sean suyos lo beneficia directamente, de la misma manera que lo perjudicaría una baja en las mismas circunstancias. El agente comercial que distribuye, coloca pues en el mercado productos ajenos, no propios."*

---

<sup>10</sup> Corte Suprema de Justicia, sentencia de diciembre 2 de 1980, ponente Dr. Germán Giraldo Zuluaga. Ordinario de Eduardo González vs. Icopinturas. En el mismo sentido la sentencia de diciembre 14 de 1992 Ponente Dr. Héctor Marín Naranjo en G.J. Tomo CCXIX, No. 2458, pag 684.)

La misma corporación<sup>11</sup> ratificó tal apreciación, al resaltar que:

*"Porque cuando un empresario difunde un producto comprado por él mismo para revenderlo, o, en su caso, promueve la búsqueda de clientes a quienes revenderles los objetos que se distribuyen, **lo hace para promover y explotar un negocio que le es propio, o sea el de la reventa mencionada;** pero tal actividad no obedece, ni tiene la intención de promover o explotar negocios por cuenta del empresario que le suministra los bienes aunque, sin lugar a dudas, este último se beneficie de la llegada del producto al consumidor final. Por esta razón, para la Corte, la actividad de compra hecha por un comerciante a un empresario que le suministra el producto a fin de que aquél lo adquiera y posteriormente lo distribuya o revenda, a pesar de que esta actividad sea reiterada, continua y permanente, y que se encuentre ajustada a 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 este, previas las diligencias necesarias, posteriormente revende no por cuenta ajena sino por cuenta propia; actividad que no puede calificarse ni deducirse que se trata de una agencia comercial.**" .*

Y el parecer de la Corte Suprema de Justicia sigue invariable, lo que permite hablar, en términos arcaicos, de “doctrina probable”, o contemporáneos, de “línea jurisprudencial”, cuando señala, en reciente sentencia<sup>12</sup>, que:

*“Siguiendo la pauta jurisprudencial de la Corte Suprema de Justicia, sentencias de casación de 2 de diciembre de 1980 y 31 de octubre de 1995, es claro que el cuarto requisito que debe cumplirse para la estructuración del contrato de agencia comercial por ser una modalidad del mandato así no lo diga el citado art. 1317 ibídem, esto es siempre se requiere que el agente actúe en sus actividades por cuenta del empresario, razón por la cual no asume ninguna clase de riesgos, ni*

---

<sup>11</sup> Corte Suprema de Justicia, sentencia de octubre 31 de 1995, ponente Dr. Pedro Lafont, expediente 4701 ordinario de Sociedad Distrimora Ltda. contra Shell de Colombia S.A. donde, además advierte la Corte que: "**De acuerdo con el régimen legal vigente, el simple suministro de un producto para la reventa, aún adicionado con otras condiciones, no genera un contrato de agencia**"

<sup>12</sup> CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, sentencia de abril 4 de 2008, expediente 00171-01, ponente Dra. Ruth Marina Díaz. Se adiciona en esta sentencia, argumentación aplicable de manera integral al caso que nos ocupa que: "No se acredita en los autos la presencia del elemento estudiado, ya que del conjunto de las pruebas aducidas ninguna demuestra la existencia de promoción, explotación y conquista de mercados a nombre de otra persona, **por el contrario las negociaciones que efectuaba la demandante las hacía a nombre suyo, con facturación propia y corriendo con los riesgos de la operación**"

*a favor ni en contra, por las operaciones realizadas, siendo corolario de lo dicho que quien ejecuta tales actos tomando las contingencias para sí no puede considerarse agente.*”

Los Tribunales Arbitrales también han tenido ocasión de analizar los alcances del contrato de agencia mercantil, y es así como de manera concordante y reiterada destacan que no puede existir agencia mercantil cuando quien distribuye bienes asume los riesgos que se ciernen sobre ellos, por ser bienes propios y no ajenos aquellos sobre los cuales realiza operaciones de venta, es decir cuando ejecuta para sí su propio negocio y no para o por cuenta de otro.

En el laudo proferido dentro del Tribunal de Prebel contra L’Oreal<sup>13</sup>, en el que se realiza un detallado estudio acerca del elemento de actuar por cuenta de otro, propio de la agencia mercantil, se concluye así:

***“10.- No obra por cuenta ajena quien hace su propio negocio. De lo dicho se infiere que no puede ser considerado como mandatario y mucho menos como agente comercial quien no asuma la obligación de hacer algo para otro, sino para sí mismo, esto es, quien obra por cuenta propia, o sea tomando para sí los riesgos de las operaciones que ejecute. Si tal cosa hiciera un supuesto mandatario no estaría gestionando el negocio de otro sino haciendo su propio negocio.”***

La doctrina nacional igualmente destaca que **el actuar por cuenta de implica que todos los riesgos del negocio quedan en cabeza del agenciado** y, tal como lo advierte el profesor José Armando Bonivento<sup>14</sup>:

*“la actuación por cuenta de otro como concepto jurídico (...) hace referencia como aspecto primordial a una consideración según la cual los efectos de los actos y negocios realizados por el intermediario se trasladan o se deben trasladar a la órbita patrimonial del dueño del negocio, de manera que es este quien está llamado a asumir los riesgos (pérdida de la mercancía o cartera morosa, por ejemplo).”*

Aplicadas las anteriores directrices al caso concreto, se tiene que en este evento no encuentra el Tribunal estructurada la agencia mercantil pues el

---

<sup>13</sup> Laudo de mayo 3 de 1997 Preparaciones de Belleza S.A. vs. L’Oreal S.A.. En esta providencia igualmente se hace una atinada referencia al tratamiento del elemento **por cuenta** en la doctrina y las consecuencias que ella apunta cuando falta el mismo, donde se llega a idéntica conclusión en cuanto a que si los riesgos los corre quien adquiere los productos no puede existir agencia, comentarios a los cuales me remito para impedir innecesaria amplitud de este memorial.

<sup>14</sup> BONIVENTO José Armando, Contratos mercantiles de intermediación, Ed. Librería del profesional, Bogotá 1992, pág. 141.

material probatorio pone en evidencia que fue una modalidad contractual diferente la que se pactó y ejecutó, lo que surge independientemente del análisis del texto escrito del contrato de fecha de 29 de septiembre de 1997, de cuyo contenido se ocupará adelante el Tribunal.

Las pruebas de lo anterior son contundentes:

En efecto, en el interrogatorio de parte rendido por la señora Gloria Esperanza Villegas de Upegui, representante legal de la sociedad convocante, el 13 de julio de 2011 (Folios 546 y 556 Cdo de Pruebas No. 1), reconoce expresamente que su empresa compraba los productos Castrol para revenderlos en el área correspondiente a los departamentos de Caldas y del Quindío; que la reventa se realizaba por cuenta y riesgo de su representada y que, además, asumía los riesgos de la cartera morosa.

Así, fueron sus respuestas a las preguntas formuladas en dicha diligencia

“Dr. Suárez.- **Pregunta No. 1.-** ¿Sírvese decir al Tribunal cómo eran las condiciones de venta de los productos marca Castrol que eran adquiridos por Upegui Villegas para su reventa en los establecimientos de comercio de dicha compañía?

“Sra. De Upegui.- *En las condiciones de venta que nosotros manejábamos Castrol nos daba una lista de precios sugerida al público, con base en esa lista era que nosotros vendíamos, de ahí hacia arriba no aumentábamos ese precio, teníamos unos descuentos que con esos manejábamos la utilidad que nosotros podíamos tener.*

“Dr. Suárez.- Con la pregunta me refiero es en la relación Castro, Upegui Villegas. ¿ustedes compraban los productos o no compraban los productos?

“Sra. De Upegui.- *Nosotros comprábamos los productos Castrol.*

“Dr. Suárez.- ¿Esas son las condiciones de venta?

“Sra. De Upegui.- *Las condiciones de venta que nosotros teníamos eran las que Castrol nos daba con una lista de precios sugerida al pública.*

“Dr. Suárez.- **Pregunta 4.-** ¿Sírvese decir como es cierto si o no, y yo afirmo que es cierto, que Castrol nunca acordó con Upegui Villegas comisión por ventas marca Castrol?

“Sra. De Upegui.- *No, Castrol nunca nos dio a nosotros una comisión por ventas, nosotros manejábamos con ellos ciertas condiciones y ellos nos daban para publicidad, pero nosotros comisión nunca tuvimos de ellos.*

“Dr. Suárez.- **Pregunta No. 8.-** ¿Sírvasse decirle al Tribunal si Upegui Villegas inscribió en el registro mercantil la agencia comercial alegada?

“Sra. De Upegui.- *No, nosotros no inscribimos como agencia comercial.*

“Dr. Suárez.- **Pregunta No. 9.-** ¿Sírvasse decir al Tribunal si Upegui Villegas se anunció frente a los otros distribuidores como agente comercial de Castrol?

“Sra. De Upegui.- *Nosotros siempre manejamos como distribuidor de Castrol, en realidad nosotros al principio trabajamos a base de una confianza que teníamos con Castrol en el año 94 que Castrol nos trazó que teníamos que formar una sociedad, fue cuando nosotros empezamos una sociedad, antes funcionaba como una persona natural, pero por pedido de Castrol nosotros empezamos una sociedad que fue Upegui Villegas Ltda., que es la que ha funcionado siempre.*

“Dr. Suárez.- **Pregunta No. 12.-** ¿Sírvasse decir al Tribunal, cómo es cierto si o no y yo afirmo que es cierto, que Upegui Villegas asumió los riesgos derivados de la acumulación de inventario de aceites y lubricantes comprados a Castrol?

“Sra. De Upegui.- *En realidad acumulación de inventarios nosotros no teníamos, sí asumimos el riesgo, pero en realidad nosotros teníamos unos inventarios que eran manejados por Castrol en la mayoría porque ellos nos daban a nosotros un estimativo de lo que nosotros debíamos comprar y debíamos mantener en inventario, eso era dentro de las reuniones que teníamos nosotros con Castrol, así fueran teleconferencias que eran cada 8, 15 días, ellos nos daban a nosotros y pasaban el formato de qué productos debíamos tener y qué cantidad de productos debíamos tener nosotros en bodega.*

“Dr. Suárez.- **Pregunta No. 13.-** ¿Sírvasse decir al Tribunal, cómo es cierto, si o no y yo afirmo que es cierto, que Upegui Villegas nunca obró en nombre y por cuenta y riesgo de Castrol en desarrollo y ejecución del contrato de suministro celebrado entre las partes?

“Sra. De Upegui.- *En nombre de Castrol no, nosotros sacamos una marca, Castrol, cuando nosotros empezamos Castrol prácticamente estaba desaparecido del mercado, nosotros empezamos con la marca y a través del tiempo fuimos puerta a puerta y sacamos la marca Castrol de donde estaba, eso fue cuando se empezó Castrol y de ahí seguimos por espacio de 33 años sacando la marca, nosotros trabajábamos como Upegui Villegas, pero ante el mercado nos conocen como Castrol, tan es así que en estos momento nos conocen es como Castrol.*

“Dr. Pinzón.- ¿Ese tránsito de persona o personas naturales a una sociedad fue acompañado de algún cambio en la relación contractual con Castrol, de la documentación de alguna relación contractual con Castrol?

“Sra. De Upegui.- *No.*

“Dr. Pinzón.- Al contestar la duodécima pregunta usted mencionó que Castrol manejaba en su mayoría los inventarios. ¿nos quiere precisar mejor a qué se refería?

“Sra. De Upegui.- *Me refería a que Castrol nos daba las pautas del inventario que debíamos tener nosotros dentro de la empresa, en las cantidades de productos que debíamos tener de cada referencia, ellos nos pasaban unos formatos con las especificaciones de los productos, los que más se vendían, qué cantidad debíamos tener y que debíamos tener en inventario para más o menos dos meses.*

“Dr. Pinzón.- ¿Con los excesos que generaban esos productos no se colocaban, que fue la pregunta que se le hizo también, qué pasaba, había alguna injerencia de Castrol, había alguna indicación de Castrol, qué ocurría ahí?

“Sra. De Upegui.- *En realidad nosotros en devolución de mercancía a Castrol fue muy poco lo que manejamos, había veces que tenía un sobre stock muy grande, pero lo aguantábamos y en realidad nunca tuvimos problemas con eso.*

“Dr. López.- ¿Ustedes compraban, hablando en términos muy concretos, los aceites a Castrol, esos aceites eran recibidos en sus instalaciones, una vez recibidos qué pasaba, por ejemplo, quien corría el riesgo de si esos aceites e incendiaban, venía un incendio y se dañaba, quien corría el riesgo si no se vendían esos aceites, qué pasaba con eso?

“Sra. De Upegui.- *Nosotros corríamos el riesgo, solamente producto que en realidad no se estuviera vendiendo o que era un producto de difícil venta, sí se devolvía a Castrol, pero de resto nosotros corríamos con el riesgo.*

“Dr. Garrido.- **Pregunta No. 1.-** Diga si es cierto si o no, que con anterioridad al año de 1978, en los departamentos de Quindío y Caldas ya se conocía el producto marca Castrol?

Sra. De Upegui.- *Es cierto, la marca como marca se conocía.*

“Dr. Garrido.- **Pregunta No. 2.-** ¿Diga como es cierto si o no, que para el año de 1997, los productos marca Castrol eran reconocidos en la república de Colombia?

“Sra. De Upegui.- *Sí es cierto, eran conocidos*

“Dr. Garrido.- **Pregunta No. 3.-** ¿Diga como es cierto sí o no que Upegui Villegas compraba los productos marca Castrol a Multifluid para su posterior reventa?

“Sra. De Upegui.-*Sí es cierto.*

“Dr. Garrido.- **Pregunta No. 4.-** ¿Diga si es cierto si o no, que los productos marca Castrol que le vendía Multifluid a Upegui Villegas eran revendidos por Upegui Villegas por su propia cuenta y riesgo?

“Sra. De Upegui.- *Si es cierto.*

“Dr. Garrido.- **Pregunta No. 5.-** ¿Diga si o no, si esos productos vendidos por Multifluid a Upegui Villegas y que Upegui Villegas va a revender al consumidor final, en caso de que no pueda revenderlos Upegui Villegas al consumidor final por cualquier causa, si esos productos podrían ser devueltos s Multifluid en caso de no poder ser vendidos en el mercado por cualquier causa?

“Sra. De Upegui.- *Es cierto, nosotros podíamos devolver esos productos, lo que pasa es que la relación de nosotros con Multifluid fue muy pequeña y creo que fueron muy pocos los pedidos que en realidad recibimos de Multifluid por el problema del precio, en realidad no tuvimos necesidad de eso.*

“Dr. Garrido.- **Pregunta No. 6.-** ¿Diga si es cierto si o no, que Multifluid no acordó con Upegui Villegas ni pagó comisiones por venta de productos Castrol?

“Sra. De Upegui.- *Es cierto, no pagó, compartía con nosotros los gastos de publicidad y eso pero no pagó comisiones.*

“Dr. Garrido.- **Pregunta No. 7.-** ¿Diga si es cierto si o no, que quien asumía el riesgo de la no recuperación de la cartera morosa por productos revendidos por Upegui Villegas al consumidor final era de Upegui Villegas?

“Sra. De Upegui.- *Era de Upegui Villegas, cierto.*

Una vez analizados la totalidad de los testimonios practicados dentro del presente proceso, el Tribunal encuentra relevantes los siguientes:

En el testimonio practicado a la señora Constanza Durán, el 12 de julio de 2011 (Folio 542 Cdno de Pruebas No. 1), la deponente manifestó:



“Dr. Madero: ¿De aquella mercancía que según el plan de compras no vendiera Upegui Villegas y compañía Ltda., existía alguna política de retorno de esa mercancía a las bodegas de ustedes o qué hacían con esa mercancía?”

Sra. Durán: *Yo les despachaba a ellos, ellos me pagaban su factura y ellos se quedaban esa.*

Dr. Madero: ¿Así no la vendieran?

Sra. Durán: *Así no la vendieran.”*

-Dentro del testimonio rendido por el señor Jorge Hernán Latorre, el 24 de agosto de 2011 (Folio 384 Cdno de Pruebas No. 1), expresó con relación al punto objeto de análisis:

“Dr. López: Usted nos ha dicho que como distribuidor adquiriría lubricantes Castrol. ¿Qué pasaba con esos lubricantes si eventualmente usted no los podía revender?”

*Sr. Latorre: Si yo no los podía revender, a veces yo qué hacía, llamaba a otro distribuidor, cambiamos esto, usted le vende en esa zona ésta, yo tengo esto aquí quedado, por qué no lo cambiamos, muestra qué tiene, le mando esto, yo te mando esto, lo cambiaba con los distribuidores, nunca lo devolvía a Castrol. Se buscaba la forma de salir a través de otro distribuidor de otra zona, que uno conociera y podría tener más movimiento en ese producto.”*

-Durante la práctica del testimonio rendido del señor Rodrigo Granados, el 24 de agosto de 2011 (Folio 377 Cdno de Pruebas No. 1), manifestó

“Dr. Suárez: ¿Sírvese decirle al Tribunal si de acuerdo con sus respuestas anteriores, el contrato que tenía con Upegui Villegas, de distribución para la compra de productos lubricantes marca Castrol, de quién era el riesgo de inventario en el evento en que despachado y comprado los lubricantes, el distribuidor no vendiera los lubricantes, quién tenía el riesgo comercial, en otras palabras de mercado?”

*Sr. Granados: Fundamentalmente, el distribuidor como opera en cualquier negocio, yo compro la mercancía desde el momento en que la saco y yo la tengo y la mercancía es mía, la comercialización si me venden o no, en el caso particular yo soy distribuidor de marcas europeas de productos industriales, yo pago a Europa, desde que la mercancía me llegue acá, las circunstancias de mercado son mías”*

De manera que en palabras sencillas se puede afirmar que Upegui Villegas asumió, de manera permanente y estable, en virtud de un contrato de suministro la distribución de los productos de Castrol Colombia S. A. en los departamentos de Caldas y del Quindío, para cuyo efecto hubo de adquirir de ésta los productos materia de la distribución convenida, cuya ejecución material corría por su cuenta y riesgo.

Así las cosas, en el presente caso también se puede afirmar que las relaciones jurídicas entre las partes siempre fueron las de un contrato comercial de suministro para la compraventa al por mayor, no uno de agencia comercial.

En efecto, ubicados en el campo de lo que se han denominado como contratos atípicos, respecto de los que reviste particular interés lo previsto en el artículo 4° del Código de Comercio, que le atribuye máxima importancia a las estipulaciones convenidas por las propias partes dentro de ellos, a tal punto que determina la preferencia de sus alcances y sus efectos por sobre las normas legales supletivas e, incluso sobre la costumbre mercantil, a la cual en el artículo 3° se le asigna la misma autoridad que la ley comercial, todo de conformidad con el siguiente texto:

*“Artículo 4°.- Las estipulaciones de los contratos válidamente celebrados preferirán a las normas legales supletivas y a las costumbres mercantiles.”*

En tal medida y con arreglo a la norma transcrita, se advierte que aparte de establecer que se trataba de un contrato de suministro, las partes, además, excluyeron expresamente la tipología contractual de la agencia comercial como la regulación normativa aplicable a la relación jurídica que las vinculaba. Es decir, ellas mismas, en ejercicio de su autonomía privada, manifestaron que lo celebrado era un contrato de suministro y no una agencia mercantil.

Y no sólo lo manifestaron en reiteradas ocasiones, y lo estipularon como tal, sino que así mismo lo ejecutaron a cabalidad que es lo que interesa en últimas.

En efecto, si las partes contratantes, de manera expresa y reiterada en dos contratos, manifestaron que lo que celebraron fue un contrato de suministro, y advierten que no uno de agencia comercial, esa voluntad de los contratantes debe ser plenamente respetada, siempre que no se traspasen los límites impuestos por los artículos 333 de la Constitución y 16 del Código Civil dicha voluntad particular de los contratantes debe ser plenamente eficaz, y el Tribunal a más de lo antes explicado, acepta que lo que se celebró no fue un contrato de agencia mercantil, pues no hubo ninguna voluntad de celebrar dicho contrato, sino uno de suministro.

Al respecto, se recuerda que la labor del juez como intérprete del contrato no puede ser tan extensa como para modificar la esencia y sentido del contrato, y de esta manera, poner a decir al contrato lo que sus autores no han manifestado ni querido.

La Corte Suprema de Justicia, en sala de Casación Civil<sup>15</sup>, con ocasión de una situación similar en que se demandó que se declarara que el demandante era agente comercial, ratificó esta posición y otorgó plena validez a las cláusulas en que las partes manifestaron lo que no querían que fuera el contrato por ellas celebrado, al indicar:

**“Con vista en dicha premisa y de frente al análisis de la situación así propuesta, importa retomar el trabajo dialéctico del sentenciador que excluyó la presencia de la agencia comercial en el vínculo jurídico existente entre las partes, con base en que la voluntad de ambas fue precisamente desechar la posibilidad de que la relación tuviera tal connotación, a lo que se suma la ausencia absoluta de independencia en la labor comercial desplegada por la demandante, la que consistía, según los términos del contrato pactado, en expedir órdenes de compra, toda vez que en las restantes etapas de la negociación no tenía injerencia.”**

*“Tiene dicho, la jurisprudencia de la Corte, en torno al punto, que “cuando el pensamiento y el querer de quienes concertaron un pacto quedan escritos en cláusulas claras, precisas y sin asomo de ambigüedad, **tiene que presumirse que esas estipulaciones así concebidas son el fiel reflejo de la voluntad interna de aquellos.** Los jueces tienen facultad amplia para interpretar los contratos oscuros, pero no pueden olvidar que dicha atribución no los autoriza, so pretexto de interpretación, a distorsionar o desnaturalizar pactos cuyo sentido sea claro y terminante, ni menos para reducir sus efectos legales o adicionar los que le son propios...” (CLXXVI, pág. 254).”*

---

<sup>15</sup> Cfr. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 18 de julio de 2005. M.P: Dr. Silvio Fernando Trejos Bueno.

También el Tribunal Superior de Bogotá<sup>16</sup> claramente expresó, frente a un caso parecido al que nos ocupa, que reconocía la existencia y validez del pacto en lo que concierne con la calificación que las partes le dieron al contrato, al discurrir así:

*“En la cláusula 25ª del contrato denominado por las partes “Centro de Ventas y Servicio” del 15 de julio de 1994, se consignó que éste sería “interpretado de conformidad con las leyes del lugar del negocio de Centras y Servicios” y que no estaría “gobernado por las reglas de la agencia comercial (artículos 1317 a 1331 del Código de Comercio de Colombia)”. Las partes fueron especialmente cuidadosas en determinar el alcance del acuerdo a que llegaron y, en todo caso, en indicar que no se trataba de un contrato de agencia comercial cuyas normas no le serían aplicables. Así se desprende de la citada cláusula, donde ellas no conformes con evitar una interpretación en ese sentido, consignaron que dicho acuerdo lo hacían “expresamente”, es decir, que estaban concientes desde el inicio de que el contrato no era de agencia comercial y que tampoco querían los efectos propios de ésta última. El texto íntegro de la frase es: “Por medio del presente, las partes reconocen expresamente que éste contrato no estará gobernado por las reglas de la Agencia Comercial (artículos 1317 a 1331 del Código de Comercio de Colombia)”*

*“Los litigantes no quisieron darle al contrato que celebraron, los efectos propios de la agencia comercial, que desecharon expresamente, sino que los términos del acuerdo impiden que sea ubicado dentro de este paradigma legal. Queda, de esta manera, descartada la posibilidad de aplicar las normas propias de la agencia comercial al contrato materia de la controversia y esa es la razón para que no pueda reconocerse la indemnización consagrada en el artículo 1324 del Código de Comercio. Por lo tanto se negarán las pretensiones (...)”.*

En suma, lo que las partes quisieron celebrar, y así lo hicieron, al amparo de su autonomía privada, fue un contrato de suministro para la distribución de bienes.

El distribuidor, se dice, es empresario profesional autónomo e independiente que actúa por su propia cuenta y por lo común adquiere el dominio de los bienes, asume los riesgos de su circulación en el tráfico jurídico y obtiene el beneficio derivado del precio de reventa al usuario o consumidor, a diferencia del agente comercial, quien puede serlo del empresario o del distribuidor y

---

<sup>16</sup> Proceso ordinario de Spectronic contra Comcel, sentencia de 28 de agosto de 2003.

desarrolla la actividad por cuenta de éste y en nombre propio o por cuenta y en nombre del agenciado, a quien aprovechan o perjudican los costos y riesgos del mercado. Quien distribuye productos, propios o ajenos, por su propia cuenta y riesgo, en rigor, no es agente comercial, pues éste percibe el encargo preciso de promoción o explotación de negocios, independientemente de si esta prestación esté coligada o no con la distribución.

En el presente caso no se presenta a lo largo de toda la relación comercial esa característica, porque como lo evidencian las pruebas antes analizadas, Upegui Villegas y Cia. Ltda. corría con los riesgos del negocio, pues si al revender los productos que había comprado el adquirente de ellos no le pagaba los mismos, dado que la mercancía que revendió era de su exclusiva propiedad, era la sociedad convocante quien sufría las pérdidas, circunstancia ajena a la agencia mercantil.

Y es que una vez que la sociedad demandante compraba los diversos productos a la convocada, los adquiría para sí y se radicaban en su cabeza todos los riesgos que recaen en el propietario de bienes materiales, tales como su destrucción, robo, no reventa de ellos, etc., lo que también es ajeno a la agencia mercantil, porque, como bien lo ha señalado la Corte<sup>17</sup>:

*"Quien distribuye artículos que ha adquirido en propiedad, no obstante que fueron fabricados por otro, al promover su venta en una determinada zona no ejecuta actividad de agente comercial, sino simplemente de vendedor o distribuidor de productos propios."<sup>18</sup>*

Tan es así que tal y como lo señala el dictamen pericial contable, la convocante a lo largo de toda la relación comercial nunca registró la existencia de derechos patrimoniales derivados de una agencia comercial. Y ello sólo ocurre con posterioridad, y una vez que se encontraba inmersa en este litigio, lo que se erige en indicio grave de la no existencia de la agencia.

De otra parte se pone de presente que nada de extraño tiene que cualquiera que sea la modalidad de comercialización de productos a través de terceros – calidad predicable del agente, del suministrado, del distribuidor, del concesionario, etc.- que se utilice, el fabricante conserve legítimo interés en lo que atañe al objetivo último de su actividad, vale decir, la colocación de los

---

<sup>17</sup> Corte Suprema de Justicia, sentencia de diciembre 2 de 1980, ponente Dr. Germán Giraldo Zuluaga. Ordinario de Eduardo González vs. Icopinturas. En el mismo sentido la sentencia de diciembre 14 de 1992 Ponente Dr. Héctor Marín Naranjo en G.J. Tomo CCXIX, No. 2458, pag 684.

<sup>18</sup> En el mismo sentido, Corte Suprema de Justicia, sentencia de octubre 31 de 1995, ponente Dr. Pedro Lafont, expediente 4701 ordinario de Sociedad DISTRIMORA Ltda. contra Shell de Colombia S.A. donde, además advierte la Corte que: "De acuerdo con el régimen legal vigente, el simple suministro de un producto para la reventa, aún adicionado con otras condiciones, no genera un contrato de agencia"

productos en el consumidor final, y en proteger la marca de los bienes o servicios comercializados por el tercero; al fabricante no le es totalmente indiferente el precio al que se venden, ni la calidad de la labor que se presta, ni los mecanismos de publicidad y mercadeo que se utilizan, sin que nada de eso signifique que cambie el perfil y contenido jurídico de la relación por el hecho de que el fabricante haga seguimiento al comportamiento de la actuación del comprador y que, incluso, le preste apoyo –capacitación, asistencia técnica-, de modo que ello no se traduce, de ninguna manera, en que el comercializador esté actuando por cuenta o en nombre del fabricante, ni que sea agente comercial suyo, cuando es lo cierto que el mutuo interés del que suministra y vende y del suministrado que compra para revender, sin desnaturalizar la esencia del convenio permiten, es más, obligan, a ese tipo de actividades de mutua colaboración en interés común.

## **6. EXCEPCIONES.**

El Tribunal ya ha expuesto y analizado los elementos de hecho y las razones de derecho que le permitieron abordar el estudio de las excepciones denominadas, en general, de “falta de competencia”, para conocer de determinadas controversias planteadas en la demanda arbitral, para cuyo efecto, no sobra reiterar que la competencia del Tribunal Arbitral, en virtud de la habilitación contenida en el contrato de 29 de septiembre de 1997, que ya fue examinada a espacio en este laudo, solamente puede referirse a la controversia planteada en la demanda arbitral a partir de dicha fecha, pero solamente en frente de la sociedad Multifluid S. A., razón por la cual la excepción de falta de competencia del Tribunal Arbitral para conocer de las pretensiones de la demanda arbitral fundada en situaciones diferentes de aquella, prosperan en su totalidad, y así habrá de puntualizarse en la parte pertinente del laudo.

A la demanda arbitral también se le plantearon por las convocantes otras excepciones, bajo la denominación de: “*Inexistencia de un contrato de agencia mercantil entre el demandante y CASTROL*”; “*Los Principios de Buena Fe contractual y la Imposibilidad de las Partes de rebelarse contra las consecuencias jurídicas de los actos propios (non venire contra factum proprium)*”; “*El contrato celebrado entre las partes es de suministro y no de agencia comercial*”; “*El contrato celebrado entre las partes es de suministro y no de agencia comercial*”; “*La convocante durante el desarrollo y ejecución de la relación comercial con CASTROL COLOMBIA LTDA, reconoció que el contrato celebrado era de suministro pretendiendo cambiar la naturaleza del mismo tan sólo al momento de su terminación*”; “*El contrato celebrado entre*

*las partes no reúne los elementos esenciales del contrato de agencia comercial”; y, “Vulneración al principio de la buena fe por parte de UPEGUI VILLEGAS LTDA., al pretender hacer ver un contrato de suministro como si fuera de agencia comercial”, para cuyo despacho el Tribunal estima pertinente recordar que como las pretensiones de la sociedad convocante no prosperan – según lo expuesto sobre el particular – resulta innecesario el análisis de la precitadas excepciones, de un lado, porque la mayoría de ellas fueron tratadas implícitamente al resolver el asunto de fondo y, de otro, porque, atendido el conocido criterio jurisprudencial, doctrinal y arbitral vigente sobre el particular, según el cual cuando el juez se ubica en un escenario en el que no concurren los presupuestos para despachar favorablemente – total o parcialmente - las pretensiones de la demanda, en estricto rigor no hay lugar a la consideración individual de los medios exceptivos propuestos, respecto de los cuales basta, entonces, simplemente un pronunciamiento de esa naturaleza.*

## **7. LAS COSTAS Y GASTOS DEL PROCESO**

Dispone el artículo 392 del Código de Procedimiento Civil, modificado por el Decreto 2282 de 1989, Ley 694 de 2003 y Ley 1395 de 2010, que se condenará en costas a la parte vencida en el proceso; y teniendo en cuenta que las pretensiones deducidas por la sociedad convocante, Upegui Villegas Ltda., - en liquidación – contra las empresas, Castrol Colombia Ltda., y Multifluid S. A., no prosperan, a aquella se le condenará al pago de la totalidad de las costas, que comprenden tanto las expensas, es decir, los gastos judiciales en que incurren las partes por la tramitación del proceso, como por las agencias en derecho, definidas por el Acuerdo No. 1887 de 2003 del Consejo Superior de la Judicatura como “los gastos de defensa judicial de la parte victoriosa, a cargo de quien pierde el proceso”.

En consecuencia, se liquidarán las costas y gastos incurridos por las convocadas teniéndose en cuenta lo siguiente:

Costos del proceso

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
50% Honorarios para todos los árbitros (IVA incluido)	\$127.600.000.00
50% Honorarios del Secretario (IVA incluido)	\$21.266.666.00

50% Gastos de Administración Centro de Arbitraje (IVA incluido)	\$21.266.666.00
50% Protocolización, Registro y Otros	\$7.500.000.00
Honorarios Perito (IVA incluido)	\$17.400.000.00
<b>Total</b>	<b>\$195.033.332.00</b>

Como Agencias en Derecho se incluirá la suma de \$74.800.000.00, estimando que es equivalente al valor de los honorarios de un árbitro y los parámetros establecidos por el Consejo Superior de la Judicatura en los Acuerdos Nos. 1887 y 2222 de 2003.

De acuerdo con lo anterior, el valor total de las costas en que incurrieron las partes convocadas asciende a la suma de \$269.833.332.00

Teniendo en cuenta que la parte convocada se encuentra compuesta por las sociedades Castrol Colombia Ltda y Multifluid S. A., el valor de la condena será repartida entre ellas en una proporción equivalente al cincuenta por ciento (50%) es decir, que a cada una corresponde la suma de \$134.916.666.00.

Por lo expuesto, la condena al pago de las costas y gastos a cargo de la convocante, Upegui Villegasy Cia. Ltda., será la totalidad de dichas costas, esto es, la suma de \$269.833.332.00

## **8. DECISIÓN**

En mérito de lo expuesto, el Tribunal de Arbitraje constituido para resolver la controversia patrimonial surgida entre Upegui Villegas Ltda. – en liquidación - y Castrol S. A. y Multifluid Ltda., convocada, administrando justicia por habilitación de las partes y por autoridad de la ley,



## **RESUELVE:**

**Primero.-** Por las razones expuestas en la parte motiva de este laudo, abstenerse de resolver la objeción por error grave planteada respecto de la experticia aportada por la convocante con su demanda arbitral.

**Segundo.-** Declarar fundadas, en los términos expuestos en la parte motiva de este laudo, las excepciones relativas a la falta de competencia del Tribunal para conocer de todas las pretensiones de la demanda, en especial de las anteriores al 29 de septiembre de 1997; la de falta de legitimación en la causa de Castrol S.A. y la de que el contrato celebrado entre las partes es de suministro y no de agencia comercial.

**Tercero. -** Abstenerse de examinar las restantes excepciones interpuestas, en consideración a lo resuelto a propósito de las que se han declarado fundadas.

**Cuarto.-** Denegar la totalidad de las pretensiones de la demanda.

**Quinto.-** En consecuencia, absolver a Castrol Colombia S.A. y a Multifluid S.A. – como cesionaria de Castrol Colombia S. A. - de todas las pretensiones formuladas en la demanda arbitral que dio origen a este proceso.

**Sexto.-** Condenar a Upegui Villegas Ltda. – en liquidación - al pago de la suma de \$ 269'833.332, 00, por concepto de costas, suma que se distribuirá en partes iguales a favor de las sociedades Castrol Colombia Ltda., y Multifluid S. A., de conformidad con lo expuesto en la parte motiva de este Laudo.

**Séptimo .-** Declarar causados los honorarios de los árbitros y del secretario, por lo que se ordena realizar el pago del saldo correspondiente en poder del Presidente del Tribunal.

**Octavo.-** Proceder por la Presidencia del Tribunal a elaborar y presentarle a las partes, una vez protocolizado el expediente del proceso, la cuenta final de gastos, efectuando la restitución de las sumas remanentes por partes iguales, si a ello hubiere lugar.

**Noveno.-** Disponer que una vez quede en firme este laudo se protocolice el expediente en la Notaria Veinticinco (25) del Círculo de Bogotá, advirtiéndolo

que en caso de que el rubro previsto para la protocolización no sea suficiente, deberán las partes pagar la suma que sea necesaria para ello.

**Décimo.-** Disponer que por Secretaria se expidan copias auténticas del presente laudo arbitral con destino a cada una de las partes con las constancias de ley y copia para el archivo del Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá.

El laudo queda notificado en estrados.

**RAFAEL ROMERO SIERRA**

Arbitro-Presidente

**HERNÁN FABIO LÓPEZ BLANCO**

Arbitro

**JORGE PINZÓN SÁNCHEZ**

Arbitro

**CARLOS MAYORCA ESCOBAR**

Secretario