

TRIBUNAL ARBITRAL

MARCOS JIMMY BRENES CORDERO

contra

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.

Radicado 2024 A 0030

LAUDO ARBITRAL

Medellín, treinta (30) de julio de dos mil veinticinco (2025)

Habiéndose cumplido el trámite correspondiente, con observancia de los requisitos legales, sin que se advierta causal alguna de nulidad y dentro de la oportunidad para hacerlo, se procede a proferir en derecho el laudo que finaliza el proceso arbitral iniciado por **MARCOS JIMMY BRENES CORDERO** en contra de **COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.**

I. ANTECEDENTES Y TRÁMITES DEL PROCESO

A. Partes

1. La parte convocante es el señor **Marcos Jimmy Cordero Brenes** ("Demandante" o "Convocante" o "Corredor" o MARCOS JIMMY BRENES CORDERO"), identificado con cédula de extranjería n.º 6.073.588.
2. La parte convocada es **COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.** ("Demandada" o "Convocada" o "TRANSVISION"), identificada con NIT n.º 901.082.168-8, con domicilio en Medellín, representada legalmente por JOHN ESTEBAN PIEDRAHITA HIGUITA, identificado con la cédula de ciudadanía n.º 1.214.727.943.

B. El contrato origen de las controversias

3. El 28 de octubre de 2021, MARCOS JIMMY BRENES CORDERO y TRANSVISION celebraron un contrato denominado "CONTRATO DE CORRETAJE COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S. Y MARCOS JIMMY BRENES CORDERO NO. CTO – C 001" (el "Contrato" o el "Contrato de Corretaje")¹.
4. La cláusula compromisoria con fundamento en la cual se integró y ha ejercido sus funciones el tribunal arbitral (el "Tribunal" o el "Tribunal Arbitral") se encuentra contenida en la cláusula décima sexta del Contrato, en los siguientes términos:

¹ Documento n.º 1 del expediente virtual.

“DÉCIMA SEXTA. CLÁUSULA COMPROMISORIA. *Toda diferencia que surja entre **COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.** y **EL CORREDOR** con ocasión del presente contrato, no pudiendo arreglarse amigablemente entre las partes, será sometida a la decisión de un Tribunal de Arbitramento, integrado por tres (3) árbitros que se designarán de común acuerdo por las partes o en su defecto por el órgano competente del Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Medellín, Antioquia, siguiendo en todo caso las disposiciones legales sobre la materia. El Tribunal funcionará en la ciudad de Medellín, Antioquia, y la convocatoria se presentará ante el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Medellín, Antioquia C. El fallo pronunciado por los árbitros será dictado en derecho y los gastos que ocasione el juicio arbitral serán por cuenta de la parte vencida”.*

C. Conformación del Tribunal y desarrollo del trámite preliminar

5. El 14 de junio de 2024, con fundamento en la cláusula compromisoria, el Convocante presentó solicitud de convocatoria del Tribunal Arbitral ante el Centro de Conciliación, Arbitraje y Amigable Composición de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (“Centro de Arbitraje”), con el fin de que se hicieran las declaraciones y condenas que se transcribirán posteriormente².
6. El 26 de junio de 2024, las partes, de manera directa y de común acuerdo, designaron como árbitros a los doctores Mauricio Chaves

² Documentos n.º 2-6 del expediente virtual.

Farías, presidente, Álvaro Londoño Restrepo y Mateo Peláez García, quienes oportunamente aceptaron el cargo³.

7. El 5 de agosto de 2024 se llevó a cabo la audiencia de instalación del Tribunal⁴, en la cual se adoptaron, entre otras, las siguientes decisiones:
- a. Declarar instalado y en funciones jurisdiccionales el Tribunal Arbitral;
 - b. Nombrar como secretaria a Natalia Tobón Calle;
 - c. Disponer que la normativa aplicable al procedimiento arbitral es la Ley 1563 de 2012 y, en lo no regulado, lo previsto en el Reglamento del Centro de Arbitraje y en el Código General del Proceso; y
 - d. Inadmitir la demanda arbitral, concediéndole al Convocante el término de cinco (5) días hábiles para subsanar los defectos señalados.

³ Documentos n.º 12, 27 y 116-118 del expediente virtual.

⁴ Acta n.º 1 – Autos n.º 1 y 2. Documentos n.º 25 y 28 del expediente virtual.

8. El Convocante subsanó oportunamente la demanda⁵, y el 23 de agosto de 2024, el Tribunal profirió el auto admisorio⁶, decisión que se notificó personalmente a la Convocada el 26 de agosto del mismo año⁷.
9. El 20 de septiembre de 2024, TRANSVISION dio respuesta a la demanda⁸.
10. Mediante auto del 24 de septiembre de 2024⁹, notificado el 25 de septiembre de 2024¹⁰, el Tribunal corrió traslado de las excepciones de mérito y la objeción al juramento estimatorio presentados por el Convocante.
11. El 2 de octubre de 2024, el Convocante describió el traslado de las excepciones de mérito y presentó reforma de la demanda¹¹.
12. Por auto del 15 de octubre de 2024¹², notificado el 16 de octubre de 2024¹³, el Tribunal admitió la reforma de la demanda y corrió traslado de la misma.

⁵ Documentos n.º 31-36 del expediente virtual.

⁶ Acta n.º 2 – Auto n.º 3. Documento n.º 37 del expediente virtual.

⁷ Documentos n.º 38 y 39 del expediente virtual.

⁸ Documentos n.º 40-42 del expediente virtual.

⁹ Acta n.º 3 – Auto n.º 4. Documento n.º 43 del expediente virtual.

¹⁰ Documento n.º 44 del expediente virtual.

¹¹ Documentos 45-48 del expediente virtual.

¹² Acta n.º 4 – Auto n.º 5. Documento n.º 49 del expediente virtual.

¹³ Documento n.º 50 del expediente virtual.

13. El 18 de octubre de 2024, la Convocada interpuso recurso de reposición en contra del auto admisorio de la reforma de la demanda¹⁴.
14. Surtido el traslado del recurso de reposición, sin que el Convocante se pronunciara al respecto, el 29 de octubre de 2024, el Tribunal repuso su decisión, inadmitió la reforma de la demanda y concedió un término de cinco (5) días al Convocante para que subsanara la reforma de la demanda¹⁵. Dicha providencia fue notificada el 31 de octubre de 2024¹⁶.
15. El 8 de noviembre de 2024 el Demandante subsanó la reforma de la demanda¹⁷ oportunamente.
16. El 12 de noviembre de 2024 el Tribunal admitió la reforma de la demanda y corrió traslado de la misma a la Convocada¹⁸, notificando la decisión el 13 de noviembre de 2025¹⁹.
17. El 26 de noviembre de 2024 la Demandada contestó la reforma de la demanda²⁰ y mediante auto del 2 de diciembre²¹, notificado el 3 de diciembre del mismo año²², el Tribunal corrió traslado de las

¹⁴ Documentos 51 y 52 del expediente virtual.

¹⁵ Acta n.º 5 – Auto n.º 6. Documento n.º 53 del expediente virtual.

¹⁶ Documento n.º 54 del expediente virtual.

¹⁷ Documentos n.º 55-57 del expediente virtual.

¹⁸ Acta n.º 6 – Auto n.º 7. Documento n.º 58 del expediente virtual.

¹⁹ Documento n.º 59 del expediente virtual.

²⁰ Documentos n.º 60 y 61 del expediente virtual.

²¹ Acta n.º 7 – Auto n.º 8. Documento n.º 62 del expediente virtual.

²² Documento n.º 63 del expediente virtual.

- excepciones de mérito y de la objeción al juramento estimatorio formuladas por la Demandada.
18. El 10 de diciembre de 2024, el Convocante recorrió el traslado de las excepciones y se pronunció sobre la objeción al juramento estimatorio²³.
19. Por auto del 12 de diciembre de 2024²⁴, notificado el 13 de diciembre de 2025²⁵, se citó a audiencia de conciliación para el 22 de enero de 2025. En esta audiencia se declaró fracasada la etapa de conciliación y se procedió a fijar los honorarios y gastos del proceso²⁶.
20. Las partes pagaron oportunamente los gastos y honorarios del proceso y, en consecuencia, se citó a la primera audiencia de trámite para el 24 de febrero de 2025²⁷. A solicitud del Convocante²⁸, se reprogramó dicha audiencia para el 5 de marzo de 2025²⁹.

D. Primera audiencia de trámite. Pruebas y desarrollo del proceso

²³ Documento n.º 64-66 del expediente virtual.

²⁴ Acta n.º 8 – Auto n.º 9. Documento n.º 67 del expediente virtual.

²⁵ Documento n.º 68 del expediente virtual.

²⁶ Acta n.º 9 – Autos n.º 10 y 11. Documentos n.º 70 y 75 del expediente virtual.

²⁷ Acta n.º 10 – Auto n.º 12. Documentos 76 y 77 del expediente virtual.

²⁸ Documentos n.º 78 y 79 del expediente virtual.

²⁹ Acta n.º 11 – Auto n.º 13. Documentos n.º 80 y 81 del expediente virtual.

21. El 5 de marzo de 2025 tuvo lugar la primera audiencia de trámite en la cual el Tribunal se declaró competente para decidir las controversias sometidas a su consideración y decretó las pruebas del Proceso³⁰.
22. En audiencia del 7 de abril de 2025 se recibieron los interrogatorios de parte de JOHN ESTEBAN PIEDRAHITA HIGUITA, representante legal de la Convocada y de MARCOS JIMMY BRENES CORDERO, Demandante, así como los testimonios de ADRIANA PATRICIA URÁN RUIZ, MARITZA VELÁSQUEZ MESA y CLAUDIA JANETH PIEDRAHITA HIGUITA³¹.
23. El 8 de abril de 2025, se recibió en audiencia el testimonio de JULIANA GARCÍA MONTOYA, se reprogramó el testimonio de MARÍA FERNANDA SUÁREZ SIERRA y se aceptó el desistimiento del testimonio de ANABEL SÁNCHEZ³².
24. El 8 de mayo de 2025 se recibió el testimonio de MARÍA FERNANDA SUÁREZ SIERRA. Practicadas todas las pruebas, el Tribunal declaró concluida la etapa probatoria y fijó fecha para llevar a cabo la audiencia de alegaciones. En esta audiencia se decretó la suspensión del proceso arbitral entre el 9 de mayo y el 3 de junio de 2025, ambas fechas inclusive³³.

³⁰ Acta n.º 12 – Autos n.º 14 y 15. Documentos n.º 82-84 del expediente virtual.

³¹ Acta n.º 13 – Auto n.º 16. Documentos n.º 86-92, 98 y 99 del expediente virtual.

³² Acta n.º 14 – Autos n.º 17 y 18. Documentos n.º 93, 94, 97 y 100 del expediente virtual.

³³ Acta n.º 15 – Autos n.º 19 y 20. Documentos n.º 101, 102, 105 y 106 del expediente virtual.

25. El 4 de junio de 2025 tuvo lugar la audiencia de alegaciones, durante la cual las partes hicieron sus exposiciones orales y presentaron los correspondientes escritos. Al concluir lo anterior, el Tribunal fijó el 7 de julio de 2025 como fecha para la audiencia de laudo³⁴.
26. El 4 de julio de 2025, el Tribunal resolvió reprogramar la audiencia de laudo para el 30 de julio de 2025³⁵.

E. Término de duración del proceso

27. Teniendo en cuenta que las partes no establecieron un plazo de duración del proceso, el término para concluirlo es de seis (6) meses contados a partir de la finalización de la primera audiencia de trámite³⁶.
28. En la medida en que la primera audiencia de trámite finalizó el 5 de marzo de 2025, el término previsto en la ley vencería el 4 de septiembre de 2025.
29. Sin embargo, toda vez que el proceso se suspendió entre el 9 de mayo y el 3 de junio de 2025, ambas fechas inclusive, el término para concluir el proceso arbitral se vence el 30 de septiembre de 2025.

³⁴ Acta n.º 16 - Auto n.º 21. Documentos n.º 107-113 del expediente virtual.

³⁵ Acta n.º 17 – Auto n.º 22. Documentos 114-115 del expediente virtual.

³⁶ Artículo 10 de la Ley 1563 de 2012.

30. Así las cosas, el presente laudo se profiere de manera oportuna.

II. LA CONTROVERSIA

A. La demanda reformada subsanada

A.1. Hechos

1. Los hechos que invoca MARCOS JIMMY BRENES CORDERO en la subsanación de la reforma de la demanda³⁷ se sintetizan de la siguiente forma:
 - a. El 28 de octubre de 2021, MARCOS JIMMY BRENES CORDERO y TRANSVISION suscribieron el Contrato de Corretaje, en virtud del cual el Corredor se obligó a actuar como agente intermediario entre la Convocada y clientes potenciales para la distribución de los productos de la marca RUBY ROSE.
 - b. Como contraprestación, se pactó en favor del Convocante una comisión equivalente al seis por ciento (6%) del valor de las ventas efectuadas a los clientes creados por él.

³⁷ Documento n.º 56 del expediente virtual.

- c. En desarrollo del Contrato, MARCOS JIMMY BRENES CORDERO concretó negocios comerciales para la distribución y venta de los productos RUBY ROSE con las cadenas Novaventa S.A.S. ("NOVAVENTA"), Almacenes Flamingo S.A. ("FLAMINGO"), Prebel S.A. ("PREBEL") y FARMACIAS TORRES, frente a las cuales asegura haber ejecutado personalmente el cierre de negocios, selección de productos, coordinación y apertura de venta de productos, y elaboración de la documentación necesaria para la venta de productos en diferentes establecimientos.
- d. En cuanto a NOVAVENTA, el Demandante sostiene que fue contactado por la representante legal de la Convocada con el objetivo de iniciar relaciones comerciales con dicha cadena. Así, el 20 de septiembre de 2021, se celebró una reunión entre MARCOS JIMMY BRENES CORDERO y TRANSVISION en la que se planteó la intención de codificar productos RUBY ROSE con NOVAVENTA.
- e. El 15 de octubre de 2021, tras establecer contacto con la gerente de categoría de cuidado de la piel de NOVAVENTA, el Convocante gestionó la codificación de 18 referencias de la marca RUBY ROSE y compartió la proyección de unidades requeridas para cada uno de los productos.

- f. El 30 de octubre de 2021, se enviaron las pruebas logísticas a NOVAVENTA, dando inicio a la venta de los productos RUBY ROSE con dicha cadena.
- g. El 4 de noviembre de 2021, MARCOS JIMMY BRENES CORDERO inició conversaciones con FLAMINGO, con el fin de pactar estrategias comerciales y establecer posibles referencias para codificar los productos RUBY ROSE.
- h. Durante las negociaciones, el Convocante afirma haber estado pendiente de todo lo relacionado con la venta y distribución de los productos RUBY ROSE, hasta que el 6 de diciembre de 2021 cerró la contratación.
- i. Igualmente, el Convocante asegura haber adelantado negociaciones con FARMACIAS TORRES, lo cual permitió la apertura inicial de 47 puntos de venta para productos RUBY ROSE, ampliando la cobertura de la marca hacia la zona de la costa colombiana y el Eje Cafetero.
- j. Para el año 2022, el Corredor indica haber iniciado contactos también con PREBEL y con la cadena OLÍMPICA, para ampliar la distribución de la marca RUBY ROSE.
- k. A pesar del crecimiento de la marca y de las ventas derivadas de las relaciones gestionadas, el Convocante afirma que

TRANSVISION incumplió con el pago de las comisiones pactadas. En lugar de pagar la comisión acordada, la empresa realizó una consignación por valor de \$28.000.000 bajo el concepto de *"servicio de transporte"*.

- l. El 28 de marzo de 2022, la Convocada comunicó su decisión de dar por terminado unilateralmente el Contrato, invocando su imposibilidad de continuar pagando la comisión pactada. Según el Convocante, la empresa ofreció una eventual vinculación laboral bajo condiciones distintas, sujeta a la renuncia de las comisiones ya causadas, propuesta que el Corredor no aceptó.
- m. El 30 de abril de 2022, se terminó la relación contractual de las Partes, sin que se pagaran *"las comisiones de 18 campañas en firme en solo el 2022), Flamingo, Prebel y farmacias Torres"*.
- n. El 27 de abril de 2022 MARCOS JIMMY BRENES CORDERO envió un comunicado con la proyección de ventas futuras de NOVAVENTA y FLAMINGO por un año a partir de la terminación del Contrato, así como una solicitud de pago de las comisiones ya causadas.
- o. La respuesta de la Convocada fue negativa, argumentando que no existía derecho alguno para el Convocante respecto de las ventas futuras, y señalando, además, que el valor de \$28.000.000 ya había sido un abono a comisiones adeudadas.

- p. El Convocante citó a una audiencia de conciliación prejudicial a TRANSVISION y a los clientes creados por este durante su gestión como corredor; sin embargo, la Convocada no asistió a dicha conciliación.
- q. El Demandante señala que las proyecciones de venta a dos años, tiempo durante el cual el Convocante dejó proyectadas las ventas respecto a NOVAVENTA y FLAMINGO, equivalen a la suma de \$430.560.000, así:

CLIENTE	Proyección Anual	Proyección a dos Años	Comisión	TOTAL
NOVAVENTA	\$ 2.988.000.000	\$ 5.976.000.000	6%	\$ 358.560.000
FLAMINGO	\$ 600.000.000	\$ 1.200.000.000	6%	\$ 72.000.000
			6%	\$ 430.560.000

A.2. Pretensiones

2. El Convocante solicita que se efectúen las siguientes declaraciones y condenas³⁸:

"Pretensión Declarativa.

³⁸ Ibídem.

Primera. Que se **declare el incumplimiento del contrato de corretaje** celebrado el 28 de octubre de 2021, entre el señor **Marcos Jimmy Brenes Cordero** en calidad [de] Corredor y **Comercializadora Internacional Transvisión S.A.S.** Por el no pago de las comisiones generadas por parte del señor **Marcos Jimmy Brenes Cordero** en razón de la labor realizada y los clientes generados por este, en favor de la empresa **Comercializadora Internacional TRANSVISION S.A.S.**

Pretensión Condenatoria

Segunda. Que se condene a la **Comercializadora Internacional TRANSVISION S.A.S** al pago de las comisiones causadas por parte de **Jimmy Brenes Cordero** durante la vigencia del contrato, incluyendo las que se alcanzaron a recaudar y las que se pagaron a la demandada luego de finalizado el contrato de corretaje respecto a los cliente (sic) **NOVAVENTA Y FLAMINGO**, por un total de **Noventa y Seis Millones Setecientos veinticinco mil Ochocientos cuarenta y cuatro pesos con Cuarenta y dos centavos (\$ 96.725.844,42)**, discriminados como se muestra a continuación.

CAMPAÑAS GENERADAS POR JIMMY BRENES CORDERO POR NOVAVENTA.

**TRIBUNAL ARBITRAL PROMOVIDO POR MARCOS JIMMY BRENES CORDERO contra 16
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.**

Fecha de Pago	Campaña	Año	Recibo RR #	Antes de IVA	Total
30-mar-22	4	2022	TBD	\$ 39.310.751	\$ 46.779.794
6-abr-22	4	2022	TBD	\$ 5.303.692	\$ 6.311.393
11-abr-22	4	2022	TBD	\$ 12.284.648	\$ 14.618.731
18-abr-22	5	2022	TBD	\$ 97.291.892	\$ 115.777.352
9-may-22	5	2022	RC 117	\$ 16.213.377	\$ 19.293.919
18-may-22	6	2022	RC 395	\$ 40.721.440	\$ 48.458.514
9-jun-22	7	2022	RC 932	\$ 60.393.461	\$ 71.868.218
16-jun-22	7	2022	RC 1138	\$ 89.320.745	\$ 106.291.686
29-jun-22	8	2022	RC 1354	\$ 43.992.834	\$ 52.351.472
7-jul-22	8	2022	RC 1523	\$ 56.493.182	\$ 67.226.886
22-jul-22	9	2022	RC 2011	\$ 22.956.380	\$ 27.318.092
27-jul-22	9	2022	RC 2237	\$ 67.563.440	\$ 80.400.494
5-ago-22	10	2022	RC 2536	\$ 45.547.346	\$ 54.201.342
19-ago-22	10	2022	RC 2793	\$ 100.612.623	\$ 119.729.021
29-ago-22	11	2022	RC 3090	\$ 16.649.377	\$ 19.812.759
5-sep-22	11	2022	RC 3265	\$ 58.681.799	\$ 69.831.341
27-sep-22	12	2022	RC 3756	\$ 77.613.129	\$ 92.359.624
7-oct-22	14	2022	RC 3844	\$ 30.537.860	\$ 36.340.053
4-nov-22	15	2022	RC 4118	\$ 115.985.229	\$ 138.022.422
18-nov-22	15	2022	RC 4286	\$ 140.894.825	\$ 167.664.842
20-nov-22	16	2022	RC 3922	\$ 114.960.308	\$ 136.802.767
6-dic-22	17	2022	RC 4617	\$ 20.841.003	\$ 24.800.794
13-dic-22	17	2022	RC 4682	\$ 76.643.098	\$ 91.205.287
19-dic-22	18	2022	RC 4753	\$ 78.095.555	\$ 92.933.710

**CAMPAÑAS GENERADAS POR JIMMY BRENES CORDERO POR
FLAMINGO**

Fecha de Pago	Año	Total	Moneda
11-nov-21	2021	\$ 6.093.177	COP
12-dic-21	2021	\$ 130.898.603	COP
1-ene-22	2022	\$ 64.217.792	COP
2-feb-22	2022	\$ 4.900.292	COP
4-abr-22	2022	\$ 28.659.530	COP
15-jun-22	2022	\$ 35.421	COP

TOTAL, NOVAVENTA = \$ 1.377.292.592 / 6% Comisión = \$82.637.555,52

TOTAL, FLAMINGO = \$ 234.804.815 / 6% Comisión = \$ 14.088.288,9 TOTAL, DE COMISIONES NO PAGADAS = 96.725.844,42

Tercera. Que se **condene a la Comercializadora Internacional Transvisión S.A.S** al pago de **Trecientos (sic) cincuenta y Ocho Millones quinientos sesenta mil pesos (\$358.560.000)** por concepto de la comisión que debió recibir mi prohijado en razón de las negociaciones futuras materializadas entre **Novaventa S.A.S** y la **Comercializadora Internacional TRANSVISION S.A.S** en razón de la **cláusula tercera (3) numeral 3.22 del contrato de corretaje.**

Cuarta. Que se **condene a la Comercializadora Internacional Transvisión S.A.S** al pago de **Setenta y dos Millones de pesos (\$72.000.000)** por concepto de la comisión que debió recibir mi prohijado en razón de las negociaciones futuras materializadas entre **Flamingo** y la **Comercializadora Internacional TRANSVISION S.A.S** en razón de la **cláusula tercera (3) numeral 3.22 del contrato de corretaje.**

Pretensión Consecuencial.

Quinta. Que se condene al pago de los gastos procesales a la parte demandada de acuerdo a lo dictado por el contrato objeto de controversia procesal.

Sexta. Que se condene a la parte demandada al pago de las costas procesales y agencias en derecho a que haya lugar” (énfasis propio del texto original).

A.3. Juramento Estimatorio

3. En la demanda reformada, con fundamento en el artículo 206 del Código General del Proceso, se presentó juramento estimatorio,

señalando que los perjuicios reclamados ascienden a la suma de \$527.285.844, por los siguientes conceptos:

Concepto	Monto
Comisión Novaventa (Proyección 2 años)	\$358.560.000
Comisión Flamingo (Proyección 2 años)	\$72.000.000
Comisiones adeudadas Novaventa	\$82.637.555
Comisiones adeudadas Flamingo	\$14.088.288

B. Contestación de la demanda reformada subsanada

B.1. Pronunciamiento frente a la reforma de la demanda. Excepciones

4. La Convocada dio respuesta a la reforma demanda, se opuso a las pretensiones y formuló las siguientes excepciones³⁹:

- i. Facultad contractual de las partes de terminar anticipadamente el Contrato sin que haya lugar al pago de ninguna otra suma diferente a las comisiones causadas hasta el momento de la terminación

³⁹ Documento n.º 61 del expediente virtual.

- ii. Cumplimiento de las obligaciones contractuales de TRANSVISION – Pago de las comisiones causadas hasta el momento de la terminación del Contrato y de los gastos de transporte – Pago
- iii. Compensación
- iv. Inexistencia del derecho al reconocimiento de comisiones por ventas posteriores a la terminación del Contrato – Pago de lo no debido
- v. Ausencia de dolo o mala fe de TRANSVISION / Presunción de buena fe / Ejecución de buena fe del Contrato por parte de TRANSVISION
- vi. Mala fe del Demandante en la reclamación
- vii. El pago de comisiones más allá de la terminación del Contrato generaría un enriquecimiento sin causa en cabeza del Convocante

B.2. Objeción al juramento estimatorio

- 5. La Convocada objetó el juramento estimatorio de conformidad con lo establecido en el artículo 206 del Código General del Proceso.

III. PRESUPUESTOS PROCESALES

El Tribunal encuentra cumplidos los presupuestos procesales indispensables para la validez del proceso, por lo cual es dable jurídicamente proferir el laudo que decida la controversia sometida a su consideración. Así, el Tribunal encuentra que es competente para conocer sobre las cuestiones sometidas a decisión arbitral en el marco de la cláusula compromisoria que ha sido invocada en el presente proceso; la demanda cumple con la totalidad de los requisitos dispuestos por las normas procesales que regulan la materia y se ha dirigido en contra de todas las personas cuya presencia se exige para proveer de fondo; las partes están debidamente representadas dentro del presente proceso, actuando por conducto de sus respectivos apoderados judiciales, que tienen capacidad para disponer sobre las materias objeto de la controversia y para someterlas a la decisión del presente Tribunal; y el trámite del proceso se ajusta a las disposiciones legales previstas para el arbitraje nacional, cumpliéndose a cabalidad los principios y garantías constitucionales.

Se cumplió además con la bilateralidad de la audiencia y con la legalidad de los actos y procedimientos, pues a las partes se les trató con igualdad procesal en cuanto a sus solicitudes y práctica de pruebas, y se les garantizó el derecho de contradicción, por lo cual pudieron actuar sin restricciones en todas las etapas del proceso arbitral, que se ajustó a lo establecido en la Ley 1563 de 2012. Tampoco encuentra el Tribunal cosa juzgada, transacción o litispendencia.

En atención a lo dispuesto en el artículo 132 del Código General del Proceso, el Tribunal efectuó el debido control de legalidad al cierre de la etapa probatoria y de las alegaciones finales, sin que se hubiera advertido ninguna causal de nulidad u otra irregularidad que hubiera debido ser saneada o declarada de oficio.

IV. CONSIDERACIONES DEL TRIBUNAL

A. Problemas jurídicos por resolver por el Tribunal Arbitral

De conformidad con la demanda reformada subsanada y la contestación a la misma, y, especialmente, las pretensiones y excepciones contenidas en ellas, el Tribunal Arbitral deberá resolver si COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S., incumplió el Contrato de Corretaje celebrado el 28 de octubre de 2021 con MARCOS JIMMY BRENES CORDERO, al no haber pagado las comisiones generadas por éste debido a las labores realizadas respecto de los clientes Novaventa y Flamingo a favor de la Convocada.

En caso de que el Tribunal determine que sí se incumplió el Contrato de Corretaje por parte de la sociedad Convocada, por el no pago, total o parcial de las comisiones generadas por el señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO, deberá estudiarse si se condena a la Convocada al pago de las comisiones

causadas por parte del Demandante durante la vigencia del Contrato, incluyendo las que se alcanzaron a recaudar y las que se pagaron a la Demandada luego de finalizado el Contrato de Corretaje respecto de los clientes NOVAVENTA y FLAMINGO, por un total de \$96.725.844,42, suma discriminada en la demanda en un total de \$82.637.555,52, respecto de NOVAVENTA y de \$14.088.288,9, respecto de FLAMINGO o el mayor o menor valor que se haya probado o establecido en el proceso.

Así mismo deberá analizar el Tribunal si en el presente caso, es procedente la condena total o parcial a la Convocada y a favor del Convocante, de:

- Por una parte, el pago de \$358.560.000 por concepto de comisión que debió recibir el Demandante debido a las negociaciones futuras materializadas entre NOVAVENTA y TRANSVISION, conforme a la cláusula tercera (3) numeral 3.22 del Contrato de Corretaje;
- Y, de la otra, al pago de \$72.000.000 por concepto de la comisión que debió recibir el Demandante debido a las negociaciones futuras materializadas entre FLAMINGO y TRANSVISION, conforme con la cláusula ya mencionada.

Así mismo, acogiéndose total o parcialmente las pretensiones declarativas y de condena deberá considerar el Tribunal Arbitral la condena total o parcial a la Convocada al pago de las costas y agencias en derecho.

En ese orden de ideas, y de cara a la oposición y excepciones planteadas al contestar la demanda reformada, deberá analizar el Tribunal Arbitral si la Convocada sí cumplió o no con el Contrato de Corretaje al pagar todas las comisiones a que tenía derecho el Corredor y que fueron causadas hasta el momento de la terminación del Contrato, debiéndose precisar por el Tribunal si el pago de dichas comisiones se hizo por anticipado.

En este punto, se deberá analizar si el pago efectuado por la sociedad TRANSVISION al señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO, por valor de \$28.000.000 fue el pago de servicios de transporte, tal como se presentó la cuenta de cobro y se registró el pago por la Convocada o si, en realidad, dicho pago correspondía a las comisiones generadas por la labor del Corredor en relación con las sociedades FLAMINGO y NOVAVENTA, y las partes, por razones de índole tributaria generaron la cuenta de cobro y el pago por un concepto que realmente no correspondía. En este último caso, se deberá analizar si tal erogación tiene el efecto de extinción de la obligación por las comisiones pactadas y causadas durante la vigencia y ejecución de la relación contractual.

Así mismo, deberá analizar el Tribunal Arbitral si el Corredor tenía o tiene derecho al reconocimiento y pago de comisiones por negociaciones futuras realizadas por la Convocada con las sociedades NOVAVENTA y FLAMINGO, o si, respecto de ambos clientes de la Convocada, los negocios en firme de venta de productos que se hayan realizado con posterioridad a la terminación

del Contrato de Corretaje celebrado con el Demandante no generan comisión alguna, respecto de los dos clientes mencionados en relación con los cuales realizó labores de corretaje mientras estuvo vigente y en ejecución el Contrato.

En tal orden de ideas, y conforme a las excepciones de fondo expuestas por la Convocada se deberá analizar si la terminación unilateral y anticipada del Contrato era una facultad de las partes y si tal conducta generase, como consecuencia, el no pago de sumas diferentes a las comisiones causadas hasta el momento de la terminación y si, en consecuencia, la Demandada es o no un contratante cumplido, determinándose por el Tribunal si el Demandante tenía o no derecho al reconocimiento y pago de comisiones por ventas realizadas por TRANSVISION a sus clientes, con posterioridad a la terminación del Contrato, que hubiesen sido objeto de la gestión del Corredor cuando este estuvo vinculado, a través del Contrato de Corretaje con la Convocada.

Se deberá considerar por parte del Tribunal en caso de verlo como necesario en la estructura del laudo arbitral, si una eventual causación de comisiones con posterioridad a la terminación del Contrato y su pago, comportarían un enriquecimiento sin causa para la Demandada.

El análisis de estos aspectos dependerá en gran medida de lo que considere el Tribunal sobre la prosperidad o no, total o parcial, de las pretensiones de la

demanda de manera que dichos asuntos podrán quedar abordados al analizar las pretensiones en sí mismas.

Adicional a lo anterior, y si bien no se cuenta con una pretensión relativa a declarar que la terminación del Contrato al Demandante por parte de la Demandada fue dolosa o de mala fe con el fin de no pagar comisiones que se pudieran causar por negocios celebrados, cerrados o dejados en firme, por la Convocada, con posterioridad a la terminación del mismo o, una pretensión relativa a una indemnización de perjuicios por haber terminado el Contrato de forma dolosa o de mala fe y, al no existir tales pretensiones el Tribunal no tendría un problema jurídico por resolver, sí se tienen algunas afirmaciones en los fundamentos fácticos de la demanda que hacen referencia a que, de parte de TRANSVISION existe “dolo y mala fe” en su actuar al no reconocer comisiones futuras al ser estas parte del Contrato, según el Demandante. También se afirma en otro hecho que al no haberse hecho presente en la audiencia de conciliación prejudicial citada por el Convocante la entonces representante legal de la Convocada, señora CLAUDIA JANETH PIEDRAHITA, ello da cuenta del *“dolo y la mala fe que ha tenido esta, durante y después de terminada la relación contractual”*.

Así las cosas, con el recuento anterior, considera el Tribunal Arbitral se recopilan los problemas jurídicos principales y los asuntos asociados a estos que deben ser procesados, juzgados y/o analizados a través del presente laudo arbitral.

No sin antes señalar que, por razones metodológicas de trabajo, se harán algunas consideraciones sobre el contrato de corretaje, anotando desde ya que ninguna controversia se genera entre las partes sobre el Contrato y su naturaleza jurídica, haciendo algunas referencias de contexto sobre los tratos previos a la celebración del Contrato.

B. El Contrato de Corretaje

El contrato de corretaje es un convenio o acuerdo de carácter comercial mediante el cual una persona denominada corredor pone en contacto o efectúa una labor de relacionamiento respecto de dos o más personas con la finalidad de celebrar un contrato mercantil.

Este tipo de contrato no necesariamente conlleva la participación directa del corredor en la negociación, materialización o ejecución del negocio jurídico propuesto, ya que su función principal es la de actuar como un puente o conector entre las personas involucradas en la referida relación comercial.

De esta forma, el corredor se encarga de desplegar unas actividades preliminares de interconexión o enlace entre dos o más extremos de un vínculo comercial sin que sea necesario -aunque a veces se da- acompañar la culminación y realización efectiva del objeto del pacto mercantil expuesto.

En otras palabras, la labor del corredor en el contrato de corretaje es la de conectar a dos o más personas interesadas en realizar un negocio, por ejemplo, vender y comprar una casa, colocar coberturas de seguros para amparar riesgos o intermediar en la venta y comercialización de bienes materiales e inmateriales o servicios.

Como característica esencial del contrato de corretaje se destaca que el corredor no tiene la facultad de tomar decisiones por las partes interesadas en la conclusión del negocio, ni tampoco las representa, razón por la cual, el corredor no es el llamado a pactar los términos finales del contrato planteado dado que su labor es coadyuvar y motivar a que las personas interesadas se encuentren, se entiendan y lleguen a un acuerdo negocial en los términos que ellos libremente decidan estipular.

Como contraprestación por la gestión realizada el corredor tiene derecho a recibir el pago de la comisión pactada con antelación, y ante el silencio de las partes, dicha comisión se pagará conforme a la costumbre del sector económico a que se refiere la gestión o según la tasación efectuada por peritos.

A dicho efecto, resulta importante destacar que el corredor tiene derecho a percibir la comisión, siempre y cuando, el negocio se concrete y llegue a feliz término, a menos que, de manera expresa se acuerde algo diferente.

Desde el punto de vista jurídico el contrato de corretaje es un contrato típico, nominado, bilateral, consensual, principal, oneroso, autónomo, independiente, conmutativo y de libre discusión.

El Código de Comercio Colombiano en su artículo 1340 refiere la labor del corredor en el contrato de corretaje en los siguientes términos:

***“Artículo 1340.** Se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación”.*

En referencia a la remuneración del corredor el mismo Código de Comercio establece:

***“Artículo 1341. REMUNERACIÓN DE LOS CORREDORES** El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos.*

*Salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales, y la del corredor de seguros por el asegurador. **El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga.***

Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario” (subrayado y negrilla fuera de texto).

Respecto de las expensas incurridas con ocasión de las actividades promocionales realizadas por el corredor nuestro Código de Comercio establece:

“Artículo 1342. A menos que se estipule otra cosa, el corredor tendrá derecho a que se le abonen las expensas que haya hecho por causa de la gestión encomendada o aceptada, aunque el negocio no se haya celebrado. Cada parte abonará las expensas que le correspondan de conformidad con el artículo anterior. Este artículo no se aplicará a los corredores de seguros”.

Por su parte la jurisprudencia de nuestra Corte Suprema de Justicia se ha referido al contrato de corretaje así:

“Según el artículo 1340 del Código de Comercio, el rol de tales profesionales se reduce a “(...) poner en relación a dos o más personas con el fin de que celebren un negocio comercial (...)”. Su actividad, por lo tanto, es simplemente promocional, de facilitación o de acercamiento, y no de contratación, pues al no ser dependientes, mandatarios o representantes de los potenciales negociadores, serán éstos los llamados a concertar las voluntades, bien en forma directa, ora por conducto de sus respectivos apoderados, en todo caso distintos a la persona del mediador”⁴⁰.

Y más adelante, en la misma sentencia previamente referida se dijo al respecto:

⁴⁰ Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Sentencia del 12 de diciembre de 2014, SC17005-2014, Radicación n.º 11001-31-03-034-2004-00193-01

“En ese orden, en el corretaje, la labor del intermediario se agota con el simple hecho material de acercar a los interesados en la negociación, sin ningún requisito adicional. Y el corredor adquiere el derecho a la remuneración cuando los terceros concluyen el contrato y entre éste y el acercamiento propiciado por el corredor, existe una relación necesaria de causa a efecto.

Es decir, la relación jurídica es bifronte, cuyo éxito de la primera depende de la segunda; la primera, nacida entre el corredor o mediador y su cliente o solicitante (demandante u oferente); y la segunda, entre el contratante del intermediario y el tercero cuando celebran o consuman el contrato principal; de modo que la conclusión de éste contrato es condición para la remuneración del corredor”⁴¹.

Por último, cabe anotar que al contrato de corretaje -al igual que a todos los contratos válidamente celebrados- le son aplicables, entre otros, los principios generales de la contratación privada y las normas especiales establecidas en el Código Civil.

En este sentido, al contrato de corretaje se le aplica el principio de la “Autonomía Privada de la Voluntad” el cual permite a las partes que forman parte del vínculo contractual regular sus relaciones jurídicas y establecer libremente el ámbito preciso bajo el cual gravitará el nexo negocial por ellas pactado.

Así las cosas, bajo la órbita de la autonomía de la voluntad, las partes del contrato de corretaje pueden libremente definir o convenir la duración del

⁴¹ Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Sentencia del 12 de diciembre de 2014, SC17005-2014, Radicación n.º 11001-31-03-034-2004-00193-01

encargo, la remuneración y forma de pago de las comisiones, el pago de las expensas derivadas de la gestión encomendada y las demás condiciones y circunstancias de tiempo, modo y lugar que las partes convengan, las cuales se entienden incorporadas al contrato, siempre y cuando, no transgredan las normas legales de carácter imperativo o el orden público.

Esta libertad contractual permite a los contratantes ajustar el contrato a sus necesidades específicas a efecto de diseñar el acuerdo negocial como “un traje a medida” conforme a las motivaciones concretas que tengan los interesados al momento de celebrar el convenio.

Una de las expresiones fundamentales del principio de la autonomía de la voluntad es la contenida en el artículo 1602 del Código Civil colombiano que a la letra dice:

“ARTÍCULO 1602. Todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, y no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales”.

La norma previamente transcrita autoriza a las partes de un contrato para establecer las estipulaciones que ellos consideren útiles a sus intereses y definir las condiciones precisas que regularán el vínculo contractual objeto del acuerdo.

En relación con la autonomía de la voluntad la jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia se ha pronunciado así:

“Para el efecto, cabe memorar que la autonomía de la voluntad, constituye una prerrogativa conferida por el orden jurídico para que los destinatarios de sus prescripciones, puedan delimitar aspectos que estimen útiles o necesarios para regular sus relaciones a condición de que no estén vedados por limitaciones o límites constitucionales o legales.

Por su propia naturaleza y finalidad, la autonomía de la voluntad autoriza para incluir las modalidades, condiciones y, en general, las cláusulas o estipulaciones que los intervinientes juzguen convenientes, útiles y necesarias para la mayor eficacia de su vínculo jurídico, siempre que no sean contrarias a la Constitución, la ley, el orden público, los principios generales del derecho y a las finalidades del derecho privado.

*Se le reconoce como facultad de legislar en algunos asuntos y aspectos. **En autoimponerse normas de obligatorio cumplimiento, de las que, por lo mismo, no es posible desdecirse** dado que como lo señala el artículo 1602 del código civil. “Los contratos son ley para las partes” razón por la cual “Todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, y no puede ser invalidado sino por su consentimiento, mutuo o por causas legales”⁴²(subrayado y negrilla fuera de texto).*

Sentada la estructura básica y el ámbito específico de principios y normas que regulan la institución jurídica del contrato de corretaje, analizaremos ahora dicha figura a la luz de los hechos materia del presente Tribunal Arbitral.

⁴² Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural, Sentencia del 20 de marzo de 2024, SC495-2023, Radicación n.º 05001-31-03-008-2016-00239-01

C. Análisis sobre la existencia, validez y naturaleza del Contrato en el caso concreto

Sea lo primero advertir que el Tribunal considera relevante dejar expresa constancia que, a lo largo de la presente actuación arbitral, tanto el Demandante como la Demandada reconocieron de manera expresa y reiterada la existencia de un vínculo jurídico derivado de un Contrato de Corretaje, el cual constituyó el objeto central de la controversia sometida a decisión.

Esta circunstancia se refleja tanto en las pretensiones y hechos de la demanda como en la contestación y en los alegatos presentados por ambas partes, en donde no se formuló objeción alguna respecto de la existencia, validez o aplicabilidad del Contrato de Corretaje en cuestión.

En este sentido, el Tribunal observa que no se configuró controversia alguna entre las partes sobre la naturaleza jurídica del Contrato, ni sobre su carácter vinculante, lo cual permite afirmar que existió plena identidad y conformidad en cuanto al marco jurídico sustancial del litigio.

La coincidencia de las partes en torno al vínculo contractual por ellas celebrado otorga claridad sobre el objeto del proceso arbitral y delimita adecuadamente el alcance de la competencia del Tribunal.

Al establecerse que ambas partes aceptaron que la relación jurídica subyacente era de corretaje y que las diferencias versaban sobre su ejecución y cumplimiento, más no sobre su existencia o configuración legal, al Tribunal no le asiste duda alguna sobre la validez legal del referido Contrato de Corretaje y así lo declarará.

Fijado lo anterior, y habiendo las partes concordado en reconocer como fuente del vínculo jurídico el Contrato de Corretaje, sin que en el curso del proceso se haya controvertido su existencia, validez o naturaleza jurídica, este Tribunal considera que no resulta necesario profundizar en mayores disquisiciones sobre la configuración o clasificación legal de dicho tipo contractual.

En consecuencia, el análisis del Tribunal se centrará exclusivamente en los aspectos controvertidos relacionados con la ejecución, cumplimiento e interpretación de las obligaciones derivadas del Contrato, que constituyen el eje central del litigio materia de decisión arbitral.

D. El contrato celebrado por las partes

En primer lugar, el Tribunal destaca que con base en las pruebas decretadas y practicadas en desarrollo del presente trámite quedó probado que el Contrato de Corretaje objeto del presente trámite arbitral fue celebrado entre

la **parte convocante MARCOS JIMMY BRENES CORDERO** y la **parte convocada COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.** el **28 de octubre de 2021.**

Dicho Contrato consistió en un acuerdo comercial altamente regulado y detallado en el cual los contratantes -en ejecución de la autonomía de la voluntad- pactaron diversas cláusulas, condiciones y limitaciones relacionadas con el objeto contractual, la naturaleza del Contrato, las obligaciones de las partes, la autonomía contractual, las limitaciones de los contratantes, la duración y causales de terminación y otras cláusulas aplicables a este tipo de contratos.

Durante la fase precontractual o etapa de tratativas -previa a la celebración del referido Contrato- se llevaron a cabo diversas gestiones destinadas a sentar las bases de la futura relación contractual a través de las cuales la Convocada contó con el apoyo de la señora JOHANA OSSA quien en consideración a su condición de compañera sentimental del Convocante fue quien puso en contacto al señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO con la representante legal de la Convocada CLAUDIA JANETH PIEDRAHITA HIGUITA.

En las siguientes palabras textuales lo expresó CLAUDIA JANETH PIEDRAHITA HIGUITA en su declaración rendida al Tribunal el 7 de abril de 2025:

“Todo se hizo por medio de Johana, teníamos una relación muy bonita, y en un momento Joha me dice ‘yo ya no puedo..., yo voy a

estar al tanto y voy a ser responsable, pero por falta de tiempo yo prefiero que Jimmy atienda las cuentas', y ahí conocí al señor Jimmy, con el que se realizó el contrato" (el subrayado es del Tribunal)⁴³.

Posteriormente, en la misma declaración CLAUDIA JANETH PIEDRAHITA HIGUITA ante la pregunta formulada por el apoderado de la Convocante en la cual este le preguntó *"¿cómo se celebró al fin o cómo se cerró al fin el vínculo entre C.I. TRANSVISION y Novaventa?"* respondió:

*"Bueno, inicialmente había sido todo orquestado por Joha, Johana había sido la persona que le presentó las muestras, qué los hizo enamorarse del proyecto, que ya todo estaba listo; ya cuando se iba a cerrar la codificación Johana introdujo al señor Jimmy"*⁴⁴.

De esta forma para el Tribunal es diáfano que, si bien de manera previa en la fase precontractual hubo una importante intervención de JOHANA OSSA, CLAUDIA JANETH PIEDRAHITA en su calidad de representante legal de la Convocada, plasmó con plena conciencia en el Contrato de Corretaje su inequívoca intención de celebrar dicho vínculo jurídico entre TRANSVISION y MARCOS JIMMY BRENES CORDERO y ambas partes así lo aceptaron de manera expresa y conjunta.

En consecuencia, el Convocante y la Convocada consolidaron su relación comercial mediante un Contrato de Corretaje que cumplió con todas las

⁴³ Documento n.º 91 del expediente virtual.

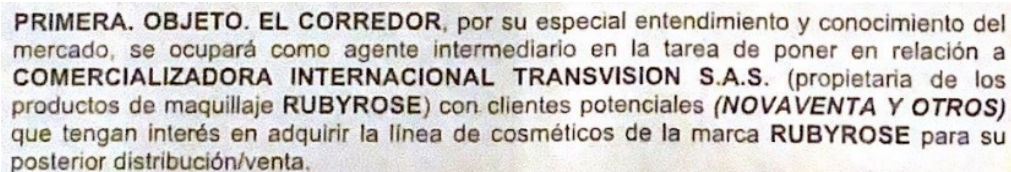
⁴⁴ Ibídem.

formalidades legales, y, por ende, su texto obliga de manera incuestionable a las partes firmantes conforme a lo pactado en dicho Contrato.

A renglón seguido y para los efectos del presente laudo arbitral, a continuación, estudiaremos algunas cláusulas específicas e insertaremos algunas imágenes tomadas directamente del texto original del Contrato de Corretaje con el fin de sustentar lo decidido por el Tribunal en la parte resolutive.

En lo tocante al objeto del Contrato está probado que MARCOS JIMMY BRENES CORDERO efectivamente asumió la responsabilidad de promocionar los productos de maquillaje de la marca RUBY ROSE cuyo titular en su momento era la Convocada, actuando como intermediario para encontrar compradores y cerrar transacciones en condiciones mutuamente beneficiosas.

Veamos la imagen tomada del Contrato de Corretaje⁴⁵ celebrado por el Convocante y la Convocada en la cual ambas partes expresamente convienen el objeto del Contrato de la siguiente forma:



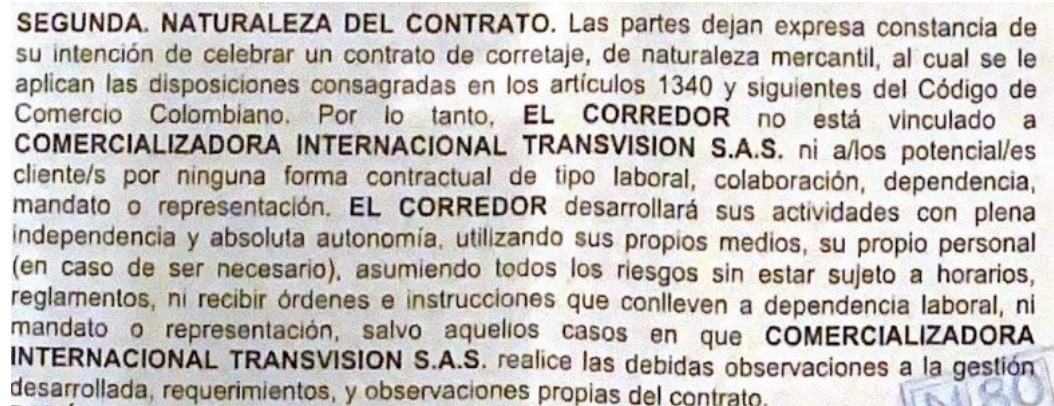
PRIMERA. OBJETO. EL CORREDOR, por su especial entendimiento y conocimiento del mercado, se ocupará como agente intermediario en la tarea de poner en relación a **COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.** (propietaria de los productos de maquillaje **RUBYROSE**) con clientes potenciales (**NOVAVENTA Y OTROS**) que tengan interés en adquirir la línea de cosméticos de la marca **RUBYROSE** para su posterior distribución/venta.

⁴⁵ Todas las referencias y citas que se hacen sobre el Contrato de Corretaje se encuentran en el documento n.º 1 del expediente virtual.

Tal como atrás fue expresado, en materia de la naturaleza jurídica del Contrato, el Convocante y la Convocada tuvieron plena identidad y expresaron su consentimiento mutuo en el sentido de convenir un Contrato de Corretaje conforme a los artículos 1340 y siguientes del Código de Comercio de Colombia.

Además, las partes pactaron en el mencionado Contrato que el Corredor actuaría en su labor utilizando sus propios medios y de manera autónoma e independiente.

Las anteriores manifestaciones se confirman con la imagen extraída del referido Contrato de Corretaje a continuación visible:



SEGUNDA. NATURALEZA DEL CONTRATO. Las partes dejan expresa constancia de su intención de celebrar un contrato de corretaje, de naturaleza mercantil, al cual se le aplican las disposiciones consagradas en los artículos 1340 y siguientes del Código de Comercio Colombiano. Por lo tanto, **EL CORREDOR** no está vinculado a **COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.** ni a/los potencial/es cliente/s por ninguna forma contractual de tipo laboral, colaboración, dependencia, mandato o representación. **EL CORREDOR** desarrollará sus actividades con plena independencia y absoluta autonomía, utilizando sus propios medios, su propio personal (en caso de ser necesario), asumiendo todos los riesgos sin estar sujeto a horarios, reglamentos, ni recibir órdenes e instrucciones que conlleven a dependencia laboral, ni mandato o representación, salvo aquellos casos en que **COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.** realice las debidas observaciones a la gestión desarrollada, requerimientos, y observaciones propias del contrato.

En el mismo sentido, en la cláusula 3.13 del Contrato, dentro del bloque de obligaciones a cargo del Corredor, se pactó que este asumiría todos los costos y gastos inherentes al desarrollo de la labor contratada. Veamos la imagen del Contrato que ratifica nuestras afirmaciones:

3.13 Asumir todos los gastos y costos inherentes al desarrollo de su labor.

De otro lado, en el mismo cuerpo del Contrato de Corretaje, el Convocante y la Convocada pactaron una remuneración a favor del Corredor por una suma equivalente al seis por ciento (6%) aplicable a las ventas realizadas. A continuación, insertamos la imagen tomada del Contrato que hace referencia a la comisión por ventas acordada:

NOVENA. CONTRAPRESTACIÓN. COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S. se obliga a pagar al CORREDOR mensualmente a título de comisiones, la SUMA EQUIVALENTE AL 6% SOBRE TODAS LAS VENTAS (Grandes Cadenas) y margen de ganancia acordado (Clientes al Detalle) REALIZADAS A CLIENTES CREADOS POR EL CORREDOR.

Resulta importante recalcar que el acuerdo atrás referido -según el cual, todos los gastos y costos inherentes a la gestión encomendada eran a cargo del Corredor- posteriormente fue modificado mediante otrosí convenido entre el Convocante y la Convocada a través del cual se pactó el pago de unos valores a favor de MARCOS JIMMY BRENES CORDERO por concepto de "soporte para viáticos y gastos", tal como consta en la imagen a continuación visible:

I. CLÁUSULAS

PRIMERA: OBJETO.- Adicionar a la cláusula “NOVENA. CONTRAPRESTACIÓN”, el siguiente párrafo:

PARÁGRAFO PRIMERO: *COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S. (propietaria de los productos de maquillaje RUBYROSE), pagará un auxilio mensual equivalente a DOS MILLONES DE PESOS, MONEDA CORRIENTE (\$2.000.000 M/CTE) al CORREDOR (MARCOS JIMMY BRENES CORDERO) como soporte para viáticos y gastos que conlleva su labor de búsqueda y negociación con nuevos clientes y mantenimiento de clientes actuales.*

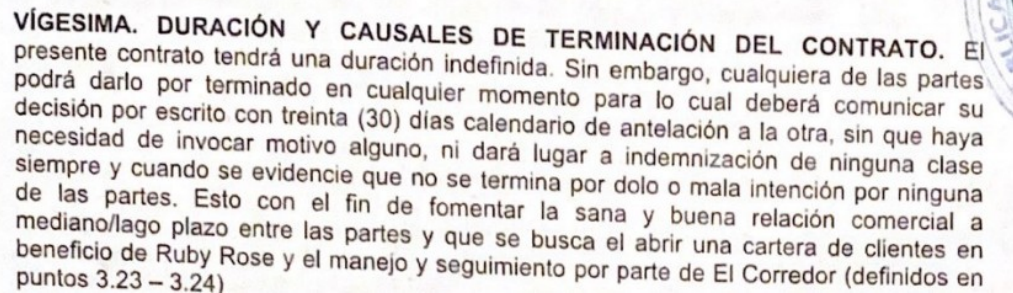
PARÁGRAFO SEGUNDO: *el auxilio será cancelado mensualmente durante la vigencia del contrato.*

Lo convenido en el otrosí antes expuesto resulta relevante para el Tribunal en la medida en que a lo largo de este trámite el Convocante alegó que el pago recibido de la Convocada por la suma de \$28.000.000 se había efectuado con ocasión de “servicios de transporte”, lo cual resulta contradictorio teniendo en cuenta que una de las expresiones de la palabra “viático” -usada por el Convocante- hace referencia a “lo entregado en especie o en dinero para el sustento de quien hace un viaje”.

Siendo lo anterior así, la Convocada habría pagado dos veces por el mismo concepto, lo que jurídicamente constituye “un pago de lo no debido” institución que se configura cuando se realiza un pago sin que exista una obligación legal que lo justifique, situación que es contraria a derecho y reprochable al Convocante según lo normado en el Código Civil colombiano. Sobre este punto el Tribunal volverá más adelante.

Como cierre de este acápite, el Tribunal destaca lo pactado en la cláusula vigésima del referido Contrato que contiene las causales de terminación y la

posibilidad de terminarlo con treinta (30) días de antelación sin lugar a indemnización. Veamos la referida cláusula extraída del Contrato:



VIGESIMA. DURACIÓN Y CAUSALES DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO. El presente contrato tendrá una duración indefinida. Sin embargo, cualquiera de las partes podrá darlo por terminado en cualquier momento para lo cual deberá comunicar su decisión por escrito con treinta (30) días calendario de antelación a la otra, sin que haya necesidad de invocar motivo alguno, ni dará lugar a indemnización de ninguna clase siempre y cuando se evidencie que no se termina por dolo o mala intención por ninguna de las partes. Esto con el fin de fomentar la sana y buena relación comercial a mediano/largo plazo entre las partes y que se busca el abrir una cartera de clientes en beneficio de Ruby Rose y el manejo y seguimiento por parte de El Corredor (definidos en puntos 3.23 – 3.24)

En desarrollo de la facultad establecida en la cláusula antes visible la Demandada emitió una comunicación el 28 de marzo de 2022 en la cual le notificó al Demandante su decisión de terminar el Contrato de Corretaje. Veamos el texto original de dicha comunicación:

Cordial Saludo,

En mi calidad de representante legal de la sociedad C.I TRANSVISION S.A.S, identificada con NIT. 901.082.168-8, dando cumplimiento a lo establecido en la cláusula vigésima del contrato de corretaje celebrado entre usted y la sociedad que represento en el año 2021, notificamos dentro del término exigido en la disposición contractual indicada, la decisión de dar por terminado el contrato de la referencia a partir del 28 de abril de 2022, por motivo de la reestructuración de la compañía y sus procesos, sin que por esta decisión haya lugar a indemnizaciones o aplicación de multas de ningún tipo.

En virtud de lo anterior, y dando cumplimiento a nuestras obligaciones contractuales, le será pagada la contraprestación establecida en el contrato, incluyendo los valores adeudados hasta la fecha de terminación del Contrato y las comisiones causadas hasta dicha fecha.

Agradecemos la disposición y el empeño profesional que desarrolló a lo largo de nuestra relación comercial.

Así las cosas, de conformidad con lo previamente expuesto y en consonancia con las pruebas allegadas y practicadas en el trámite arbitral, para el Tribunal resulta transparente y quedaron probados -adicional a los demás hechos mencionados en el presente laudo- los siguientes hechos:

- i) La relación contractual derivada del Contrato de Corretaje objeto del presente trámite arbitral fue pactada en debida forma, es exigible y surtió plenos efectos legales entre TRANSVISION y MARCOS JIMMY BRENES CORDERO, de acuerdo con los términos pactados en dicho Contrato y en plena aceptación de las normas del Código de Comercio aplicables a este tipo de contrato.
- ii) El objeto del Contrato fue la vinculación de MARCOS JIMMY BRENES CORDERO como agente intermediario con la finalidad de promover en distribución y venta las líneas de cosméticos de la marca RUBY ROSE de propiedad de TRANSVISION.
- iii) El referido Contrato de Corretaje estuvo vigente entre el 28 de octubre de 2021 (fecha de inicio) y el 28 de abril de 2022 (fecha de terminación).
- iv) En el Contrato de Corretaje original se pactó una remuneración a favor del Corredor y a cargo de TRANSVISION por una suma equivalente al seis por ciento (6%) liquidado sobre las ventas realizadas por el Corredor.

- v) Estando en ejecución el Contrato de Corretaje, el Convocante y la Convocada pactaron un otrosí cuyo concepto fue “soporte para viáticos y gastos” el cual se adicionó a la cláusula novena y le otorgó al Convocante un auxilio de \$2.000.000 a partir del mes de enero de 2022⁴⁶.

E. Análisis sobre el pago de comisiones

La controversia sometida al conocimiento del Tribunal versa sobre el cumplimiento de las obligaciones de TRANSVISION, concernientes al pago de la remuneración pactada en el Contrato en favor de MARCOS JIMMY BRENES CORDERO, como corredor, en aplicación de lo estipulado en la cláusula novena del Contrato, conforme a la cual las partes acordaron:

“NOVENA. CONTRAPRESTACION. COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION SAS se obliga a pagar al CORREDOR mensualmente a título de comisiones, la SUMA EQUIVALENTE AL 6% SOBRE TODAS LAS VENTAS (Grandes Cadenas) y margen de ganancia acordado (clientes al detalle) REALIZADAS A CLIENTES CREADOS POR EL CORREDOR”.

⁴⁶ A este efecto el Tribunal se remite a los comentarios hechos al respecto en el presente laudo.

El Demandante alega que TRANSVISION incumplió lo previsto allí, por lo cual en la primera pretensión declarativa de la reforma de la demanda se solicita al Tribunal:

*“Que se declare el incumplimiento del contrato de corretaje celebrado el 28 de octubre de 2021, entre el señor Marcos Jimmy Brenes Cordero en calidad Corredor y Comercializadora Internacional Transvisión S.A.S. **Por el no pago de las comisiones generadas por parte del señor Marcos Jimmy Brenes Cordero en razón de la labor realizada y los clientes generados por este, en favor de la empresa Comercializadora Internacional TRANSVISION S.A.S.** (negrilla fuera del texto)”.*

A esta pretensión se opuso la Demandada quien, en la respuesta a la reforma a la demanda, afirma que TRANSVISION pagó al Corredor, por concepto de comisiones la suma de \$28.000.000, pago con el cual canceló, en exceso, la totalidad de las comisiones generadas en favor de MARCOS JIMMY BRENES CORDERO durante la vigencia del Contrato.

Este pago de \$28.000.000 sobre cuya realización no existe discrepancia entre las partes en tanto TRANSVISION declara haberlo hecho y MARCOS JIMMY BRENES CORDERO acepta haberlo recibido, deriva en el principal motivo de controversia entre ellas, en razón de que el Demandante alega que debió imputarse a gastos de transporte, al tiempo que la Demandada sostiene que dicha suma se pagó por concepto de comisiones.

Como antecedente inmediato del pago se tiene la solicitud que MARCOS JIMMY BRENES CORDERO formula a la gerente de TRANSVISION, argumentando que por las gestiones desarrolladas se había causado el derecho a recibir el pago de comisiones. La sociedad accede y en el mes de diciembre de 2021 deposita los \$28.000.000 que el Corredor le había solicitado.

Pero si en relación con la realidad del desembolso no existe discrepancia, la controversia surge en torno a la imputación que corresponde al pago ya que, como se dijo, el Demandante alega que debe aplicarse a gastos de transporte mientras que la Demandada sostiene que corresponde al pago de comisiones generadas por el desarrollo de la actividad del Corredor.

Como antecedente de lo alegado por MARCOS JIMMY BRENES CORDERO resulta de la mayor importancia tener en cuenta las conversaciones que este sostuvo con CLAUDIA PIEDRAHITA y con ADRIANA URÁN en las cuales indagó por opciones de pago que permitieran la aplicación de porcentajes de retención en la fuente más bajos que los aplicables en el caso de pagos por concepto de comisiones⁴⁷.

Resultado de ello fue que las partes acordaron que el pago de los \$28.000.000 se revelaría contablemente como correspondiente a gastos de transporte.

⁴⁷ Documento n.º 42 del expediente virtual. 4.2.6 y 4.2.7.

Así las cosas, no le cabe duda al Tribunal Arbitral, con el material probatorio obrante en el proceso al que se acaba de referir que, en efecto, el pago de VEINTIOCHO MILLONES DE PESOS (\$28.000.000) correspondió a comisiones, discriminadas de la siguiente manera, conforme a la prueba obrante en el expediente, esto es, entre otros, tanto la información contenida en la contestación a la reforma a la demanda sobre este punto⁴⁸, las certificaciones emitidas por la Revisora Fiscal de la sociedad convocada el día 16 de septiembre de 2024 y la información contenida en los asientos de los libros auxiliares de contabilidad que también se allegaron al expediente⁴⁹.

Las ventas efectuadas por TRANSVISION a FLAMINGO, de noviembre a diciembre de 2021 y de enero a abril de 2022, incluidos \$35.422 correspondientes al mes de mayo de 2022 fueron de \$148.689.158, lo que generó una comisión a favor del hoy Demandante de \$8.921.349,48, y no de \$10.275.944 como, tal vez por un error de transcripción, indicó la sociedad Demandada al contestar la demanda en el penúltimo párrafo de la página 22 de la misma⁵⁰.

A su vez, las ventas efectuadas por TRANSVISION a NOVAVENTA hasta el mes de abril de 2022, fecha de terminación del Contrato de Corretaje, fueron por valor de \$221.061.772, lo que generó una comisión a favor del hoy Demandante de \$13.263.706,32, para un total de comisiones hasta la fecha de

⁴⁸ Documento n.º 61 del expediente virtual, p. 22.

⁴⁹ Documento n.º 42 del expediente virtual. 4.2.15.

⁵⁰ Documento n.º 61 del expediente virtual, p. 22.

\$22.185.055,80 y no de \$23.539.650 como lo indicó la Demandada al contestar la reforma a la demanda⁵¹.

Si bien es cierto que el Tribunal encuentra reprochable el acuerdo de las partes, en contravención de normas fiscales, para cambiar el concepto aplicable al pago realizado en favor de MARCOS JIMMY BRENES CORDERO con miras a que recibiera un mayor valor, no puede desconocerse que la realidad lleva a afirmar que ese pago de \$28.000.000 tuvo como causa lo estipulado en el Contrato sobre remuneración del Corredor a título de comisiones. Máxime que no había lugar a pagos por otros conceptos, como lo reconoció en su interrogatorio el Demandante a la pregunta: *“¿En el contrato se pactó de manera expresa que usted tenía derecho a alguna remuneración adicional al 6% sobre las ventas?”*, respondió: *“EL DECLARANTE: No, que yo sepa”*⁵².

Ahora bien, el punto central de la discusión corresponde a determinar si, en el presente caso, la sociedad Convocada incumplió el Contrato de Corretaje y las obligaciones que, del mismo y de la legislación que lo regula, surgen entre las partes por el no pago de comisiones respecto de ventas de productos comercializados por TRANSVISION y efectuadas a NOVAVENTA y/o a FLAMINGO, con posterioridad al 28 de abril de 2022, fecha de terminación del Contrato.

⁵¹ Documento n.º 61 del expediente virtual, p. 28.

⁵² Documento n.º 90 del expediente virtual.

A este respecto considera el Tribunal Arbitral que, en relación con las ventas efectuadas por la sociedad Convocada a FLAMINGO S.A., fueron reconocidas la totalidad de las comisiones generadas, por valor de \$8'921.349,48, dado que el total de ventas fue del orden de \$148'689.158, hasta abril e incluyendo una suma de ventas en el mes de mayo de 2022 que resulta realmente intrascendente para el monto de la discusión, por valor de \$35.422, que generaría una comisión de \$2.125,32 que son, se reitera, intrascendentes para la discusión planteada⁵³.

Razón por la cual se hace innecesario cualquiera otra consideración respecto de las pretensiones relativas a las comisiones causadas por las ventas efectuadas a FLAMINGO.

Así las cosas, lo anterior es suficiente para concluir que no prosperarán las pretensiones de la demanda en cuanto ellas se refieren a declarar el incumplimiento del Contrato de Corretaje celebrado el 28 de octubre de 2021, entre el señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO en calidad Corredor y TRANSVISION, por el no pago de las comisiones generadas por parte del Demandante en razón de la labor realizada y los clientes generados por este, en favor de la empresa Demandada, durante la vigencia del Contrato, incluyendo las que se alcanzaron a recaudar y las que se pagaron a la

⁵³ Estos datos de la venta y la conclusión contenida en el párrafo respecto del cual se incluye este pie de página, surge del contenido probatorio ya referido, esto es, lo aceptado en la contestación de la reforma de la demanda, la certificación de la revisoría fiscal de la sociedad Convocada sobre el monto de las ventas efectuadas a FLAMINGO,, y los asientos contables anexados al proceso en virtud del derecho de petición formulado por el apoderado judicial de la sociedad Convocada.

Demandada luego de finalizado el Contrato de Corretaje respecto del cliente FLAMINGO.

También es lo cierto, como ya quedó claro, que las comisiones causadas por las ventas efectuadas por TRANSVISION a NOVAVENTA, hasta el mes de abril de 2022, fecha de terminación del Contrato de Corretaje, fueron por valor de \$221.061.772, lo que generó una comisión a favor del Demandante de \$13.263.706,32, que también fueron reconocidas por la Convocada al Demandante, con el pago por valor de \$28.000.000 que, por supuesto, supera el monto total de comisiones causadas en relación con los dos clientes anotados (NOVAVENTA y FLAMINGO) hasta el mes de abril del año 2022⁵⁴.

Procede el Tribunal Arbitral a determinar si la sociedad Convocada estaba en la obligación de reconocer y pagar comisiones al Demandante por ventas realizadas y/o recaudadas por ésta a la sociedad NOVAVENTA, con posterioridad a la fecha de terminación del Contrato de Corretaje y, en caso de concluir que sí tenía tal obligación determinar el monto de estas. Por supuesto que si concluye el Tribunal que no existe dicha obligación de

⁵⁴ Igual consideración a la nota contenida en el pie de página anterior. Además, en ambos casos se tienen, entre otros medios de prueba, los audios correspondientes a mensajes de voz entre el señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO y la señora CLAUDIA JANETH PIEDRAHITA HIGUITA, tales como los guardados en el anexo a la contestación a la reforma de la demanda 4.2.6. AUDIOS CLAUDIA PIEDRAHITA Y JIMMY BRENES CORDERO, con los números finales 11-29-17 y 11-29-17 (2) y los audios correspondientes a mensajes de voz y algunos de texto entre el señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO y la señora ADRIANA PATRICIA URÁN RÚIZ quien para la época se desempeñaba en temas contables y administrativos de la Demandada, tales como los guardados en el anexo a la contestación a la reforma de la demanda 4.2.7. CHAT CONTADORA, especialmente los referidos con los números 47 a 61.

TRANSVISION, no prosperarán las pretensiones y, en consecuencia, se absolverá de las mismas a dicha sociedad.

Dado que, el Código de Comercio al regular el contrato de corretaje⁵⁵ señala que se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial, y que tendrá derecho a la comisión o remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga, procederá a estudiar el Tribunal Arbitral en primer lugar si, en relación con las ventas celebradas por TRANSVISION a NOVAVENTA, después de terminado el Contrato de Corretaje, el Corredor había cumplido, mientras estuvo vigente el mismo, la tarea de poner en relación a las dos sociedades indicadas para que esas ventas se celebraran y, en caso de concluir que así fue y respecto de cuáles ventas lo fue, determinará el Tribunal si de acuerdo con las cláusulas contractuales y la legislación aplicable tenía o no derecho a dicha comisión y el monto respectivo.

En ese orden de ideas, el Tribunal analizará la prueba obrante en el proceso sobre las gestiones realizadas por el Convocante y su relación con los negocios celebrados entre la Convocada y NOVAVENTA.

⁵⁵ Artículo 1.340 del Código de Comercio.

Una primera prueba que merece la consideración del Tribunal dice relación a la declaración de la señora MARITZA VELÁSQUEZ MESA, empleada de NOVAVENTA desde el año 2021 quien indicó que su rol en la empresa es velar *"... por, digamos, como todas las estrategias de crecimiento para las categorías y las marcas que están a mi cargo..."* y *"...antes estaba en la categoría de belleza, que la categoría de belleza es maquillaje, cuidado facial, fragancias..."*⁵⁶ y, para el momento de la declaración llevaba unos tres meses en el mismo rol pero en distinta categoría.

Dicha declarante narró al Tribunal que sus funciones desde el año 2021 eran las de buscar estrategias con distintas marcas para incorporar nuevas a los catálogos de ventas a terceros de la compañía para la cual labora y crecer las ventas de las marcas existentes, así:

"...PREGUNTADA: Señora Maritza, indique cuáles eran las funciones de su cargo para el año 2021. CONTESTÓ: Bueno, como les conté ahorita, mis funciones son buscar estrategias con distintas marcas, pues, o como incorporar diferentes marcas en el catálogo, o crecer las marcas existentes en el catálogo para lograr, pues, obviamente, una expansión de estas marcas y un crecimiento como tal en Novaventa, entonces, lo que yo hago es que me -siento con... Con cada una de las marcas, yo me siento, hacemos, pues, como un mapeo de cómo van los productos, de cómo se están comportando, de cuáles productos están teniendo buen desempeño, cuáles no; si la marca está teniendo buen desempeño, pues, incorporar más productos dentro del catálogo, hacer lanzamientos, desarrollar estrategias...; y todo eso, pues, obviamente, lo hacemos en conjunto, tanto el aliado desde toda la visión que tiene de la marca, como

⁵⁶ Documento n.º 89 del expediente virtual.

desde el lado de nosotros, de toda la estrategia que tenemos dentro del catálogo y también, pues, obviamente, dentro de la visión que tiene cada una de las categorías, entonces, es básicamente eso, pues, como una relación de desarrollo del portafolio para crecer las marcas dentro del catálogo...".

Señaló que conoció al señor MARCOS JIMMY BRENES más o menos en noviembre de 2021 y que ese fue el primer acercamiento que tuvieron (en NOVAVENTA) con la marca RUBY ROSE y que el contacto con NOVAVENTA a través de ella lo hizo el señor MARCOS JIMMY BRENES, así:

"...REANUDA EL APODERADO DE LA PARTE CONVOCANTE.

PREGUNTADA: Perfecto. ¿Hace cuánto conoce al señor Jimmy?

CONTESTÓ: Nosotros, pues, digamos que el primer acercamiento que tuvimos fue más o menos como en noviembre del 2021, en donde nosotros teníamos como objetivo principal seguir incorporando nuevas marcas en el catálogo, nosotros en Novaventa tenemos dos catálogos, uno que es como familiar, pues, que es como el que muchísima gente conoce, y otro que se llama 'Más Prestigio', que es mucho más enfocado en belleza. Cuando yo llegué en abril, uno de los objetivos que tenía, pues, dentro del catálogo era crecer la categoría de belleza y, a partir de eso, incorporar distintas marcas que estuvieran, pues, como en el mercado, entonces, Ruby Rose nos tocó la puerta y a partir de ahí empezamos, pues, como todo el proceso que se hace interno para incorporar una marca dentro del catálogo. **EL TRIBUNAL, PRESIDENTE:** Perdón, doctor, un segundito. Cuando usted dice 'Ruby Rose nos tocó la puerta', ¿exactamente qué actividad...?, ¿de qué actividad estamos hablando?

LA DECLARANTE: Jimmy nos buscó, pues, a nosotros desde Ruby Rose, y nos mostró la marca, nos mostró el portafolio, nos mostró qué productos se tenían y que pues, obviamente, hacían como match con la marca, Novaventa, como tal. **EL TRIBUNAL, PRESIDENTE:** ¿Y en esas reuniones él iba solo?, ¿estaba acompañado?, ¿cómo era? **LA**

DECLARANTE: No, que yo recuerde, él iba solo. **EL TRIBUNAL, PRESIDENTE:** ¿Y tenía contacto directamente con usted? **LA DECLARANTE:** Conmigo y con Susana Henao, que era mi analista en su momento. **EL TRIBUNAL, PRESIDENTE:** ¿Susana Henao? **LA DECLARANTE:** [Interjección afirmativa]. **EL TRIBUNAL, PRESIDENTE:** Ok, perfecto. Gracias. Adelante. **REANUDA EL APODERADO DE LA PARTE CONVOCANTE. PREGUNTADA:** Perfecto. En respuesta que usted le acabó de dar al doctor Mauricio, dice que Ruby Rose le tocó la puerta gracias a Jimmy. Anterior a Jimmy, ¿Ruby Rose nunca se había acercado, perdón, TRANSVISION nunca se había acercado a Novaventa para la producción de los productos – de Ruby Rose? **CONTESTÓ:** Pues, antes (hablan ambos interlocutores al mismo tiempo)- de que yo llegara, no; no sé si antes manejaba la categoría otra persona que se llama Tatiana Henao, y no sé si con ella, pues, hubo algún acercamiento; de lo que conozco, no....”.

De la declaración transcrita de esta testigo, para el Tribunal Arbitral, de excepción por ser la persona que manejaba la categoría de belleza para el o los catálogos de ventas de NOVAVENTA de productos de proveedores de esta compañía, denominados en el argot comercial de dicha sociedad, como aliados y en específico quien era la puerta de entrada para que algún eventual proveedor pudiera ser seleccionado e integrado (codificado) como proveedor de NOVAVENTA en la categoría de belleza, de maquillaje y cuidado facial, se tiene, además de lo que se acaba de citar, en cuanto a que fue el señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO quien buscó el contacto con dicha empresa, les presentó los productos identificados con la marca RUBY ROSE, el portafolio de productos; que iba sólo a esas reuniones y que el contacto era directamente con la testigo y con su analista SUSANA HENAO y que dicha marca, o mejor en palabras del Tribunal, la Convocada con sus productos

amparados bajo la marca RUBY ROSE, antes de esa interacción entre ella y el señor MARCOS JIMMY BRENES no había efectuado ventas a NOVAVENTA, lo que además coincide con la certificación de la revisoría fiscal de que sólo a partir de febrero de 2022 se efectuaron ventas a NOVAVENTA, se tiene, reitera el Tribunal Arbitral, que fue con la labor del señor MARCOS JIMMY BRENES que se logró incorporar a TRANSVISION, como proveedor a través de los productos de belleza identificados bajo la marca RUBY ROSE, a través de la codificación de la empresa y de sus productos, para ser incluidos en los catálogos de ventas de la empresa para la cual trabajaba y trabaja la testigo y que, producto de las gestiones del Demandante se concretó la firma del “acuerdo comercial” entre las dos compañías que permitió a la Demandada vender sus productos a NOVAVENTA, así:

“PREGUNTADA: Ok. Indique, por favor, al Tribunal, cuáles eran las funciones de Jimmy respecto a la superficie Novaventa. **CONTESTÓ:** Nosotros con las marcas tenemos normalmente un contacto directo con alguien, ¿cierto?, pues en los correos Jimmy figuraba como el Director Comercial, en unos casos es un Key Account, en otros casos es el director comercial..., bueno, eso depende, pues, digamos, como de quién designe la **marca**. Y con Jimmy, pues, en específico, ¿qué hicimos en su momento?, revisamos cuál era el portafolio que íbamos a modificar, cuántas referencias, en qué campaña lo íbamos a incluir, todos los formatos de codificación, que es la forma en la que nosotros, pues, tenemos codificadas las marcas para que puedan venderse dentro del catálogo; se escogieron los tonos; ellos..., pues, él nos mandó como toda la información de fotos, modelos, fotos de producto; con él se hicieron las pruebas de transporte; que es todos los procesos, digamos, que tenemos que llevar a cabo, que pasan con él y con cualquier otra marca que se va a vincular dentro del catálogo. Se hizo un acuerdo comercial, que se

*hace también, digamos que, pues, todo esto que estoy contando es el protocolo que tenemos nosotros cuando incluimos una marca dentro de catálogo y tenemos un paso a paso, ¿cierto?, entonces, esta persona se tiene que sentar con el equipo de abastecimiento, tenemos que revisar las estimaciones que vamos a tener dentro de... dentro de las campañas que vamos a lanzar, tenemos que tener como toda la carpeta con todas las fotos para que puedan salir dentro del catálogo, los claims principales, descripciones..., bueno, como toda la información para poder tener esa información impresa, pues, como en el catálogo. **PREGUNTADA:** Ok. Sigamos. Indique, si usted tiene conocimiento, si el señor Jimmy fue el encargado de codificar estos productos que Novaventa distribuía. **CONTESTÓ:** Sí. **EL TRIBUNAL, PRESIDENTE:** Doctor. ¿Por qué tiene usted ese conocimiento? **LA DECLARANTE:** Pues, por..., digamos que fue con la persona con la que me reuní para hacer todo el proceso de codificación y es la persona con la que hice como todo el proceso, digámoslo así, ¿cierto?, entonces, es quien está pues como en los correos..., y como que mi contacto directo para todo, ¿cierto?, para codificar, para preguntar 've, falta esto, falta aquello, esto está todavía pendiente por hacer'; digamos que él fue como el contacto para todo ese primer proceso que tuvimos de codificar la marca. **EL TRIBUNAL, ÁRBITRO, DOCTOR ÁLVARO LONDOÑO RESTREPO:** Perdón, pero estamos hablando de codificación hecha por Novaventa, ¿cierto? **LA DECLARANTE:** Sí".*

Incluso la testigo señala que la señora CLAUDIA JANETH PIEDRAHITA HIGUITA, no participó en dicha interacción comercial, al decir lo siguiente:

*"...PREGUNTADA: Señora Maritza, ¿en esa dinámica comercial entre Novaventa y TRANSVISION en algún punto participó la señora Claudia Piedrahita? **CONTESTÓ:** No, que yo me acuerde...:".*

De hecho, producto de esas labores comerciales, se suscribió el ACUERDO DE CONDICIONES COMERCIALES (CONVENIO) SUSCRITO ENTRE PROVEEDOR Y NOVAVENTA S.A.S., por parte de la Convocada, por medio del cual (según el objeto del mismo) se establecieron las condiciones comerciales que regirán entre las partes para la compra de los productos al proveedor. En dicho convenio se regularon los términos de la relación comercial entre ambas compañías, entre ellos la duración del convenio (indefinida), condiciones de pago, niveles de servicio, precios de ventas, la codificación y decodificación de productos para la venta, entre otros aspectos convenio que, en efecto, se firmó el 3 de noviembre de 2021 o al menos así se registró en el documento.

De acuerdo con el material probatorio obrante en el proceso, tanto el analizado hasta el momento y otros, tales como, los correos electrónicos cruzados entre el señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO y SUSANA HENAO JIMÉNEZ de NOVAVENTA del 28 de octubre de 2021 a las 8:43 a.m. (enviado por ésta a aquel); entre el Demandante y la señora MARITZA VELÁSQUEZ MESA de la misma compañía y complementario al anterior enviado el mismo día a las 9:00 a.m. por ésta a aquel (en el cual adjunta el acuerdo comercial antes referido), el correo que el señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO le envía a las dos anteriores el mismo día a las 10:13 a.m., entre otros, donde agradece el trato que les han dado, remite alguna de la información para ser registrados como proveedores y manifiesta que procederá a tramitar otra información, no le cabe duda al Tribunal Arbitral que el señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO sí se ocupó como agente intermediario en la tarea de

poner en relación a dos o más personas (TRANSVISION con NOVAVENTA), con el fin de que celebraran un negocio comercial⁵⁷.

Ahora se podría pensar que lo dicho hasta ahora nada agrega a las posiciones de las partes por cuanto la misma sociedad Demandada aceptó al contestar la demanda y la reforma a la demanda que el hoy demandante sí gestionó por su cuenta al cliente NOVAVENTA, pero que no tiene derecho a comisiones por las ventas celebradas por TRANSVISION a aquella con posterioridad a la terminación del Contrato, en virtud del párrafo de la cláusula vigésima, sobre lo cual el Tribunal volverá más adelante.

El Tribunal ha querido hacer énfasis en la gestión del Demandante analizando algunos de los medios de prueba obrantes en el proceso, de cara a determinar si esas gestiones tuvieron o no incidencia en las ventas realizadas por la Demandada a la sociedad mencionada con posterioridad a la terminación del vínculo contractual.

La discusión claramente está, como ya se dijo, en determinar si, en relación con las ventas celebradas por TRANSVISION a NOVAVENTA, después de terminado el Contrato de Corretaje, el Corredor había cumplido, mientras estuvo vigente el mismo, la tarea de poner en relación a las dos sociedades indicadas para que esas ventas se celebraran y, en caso de concluir que así

⁵⁷ Todos estos correos y otros que apuntan en igual sentido se encuentran en el documento denominado “4. Pendientes con novaventa”, archivo “GESTIÓN FRENTE A NOVAVENTA” de pruebas y anexos de la reforma de la demanda.

fue y respecto de cuales ventas lo fue, determinar si de acuerdo con el Contrato y la legislación que lo rige, tenía o no derecho a dicha comisión y el monto respectivo.

Es claro para el Tribunal Arbitral que las labores realizadas por el Demandante condujeron, entre otros aspectos, a que la Convocada pudiera celebrar el acuerdo comercial con NOVAVENTA; que aquella sociedad fuera registrada como proveedor de ésta para efectos de lo cual fue inscrita en la plataforma ARIBA; que productos de belleza amparados bajo la marca RUBY ROSE importados y distribuidos por la Convocada, fueran codificados para su comercialización en los catálogos de ventas de NOVAVENTA; y que aquella sociedad tuviera la certeza de que, mientras cumpliera con los niveles de servicio de la última de las sociedades mencionadas y los productos tuvieran la aceptación del cliente final, se le incluiría en las campañas de ventas del año 2022.

Lo anterior claro está, agrega el Tribunal, dentro de la dinámica propia de cualquier actividad empresarial y comercial de importación, comercialización y venta de productos, tales como, capacidad de importación de los productos en mayores o menores cantidades, disponibilidad del producto en inventario de TRANSVISION para su venta a NOVAVENTA, capacidad de despacho y entrega según los pedidos de ésta última para diferentes campañas comerciales, compra en mayor o menor cantidad de determinadas líneas de productos específicos por parte de NOVAVENTA a la Demandada y la

capacidad de respuesta de ésta, mayor o menor ventas de productos específicos al cliente final, entre otros.

Ahora bien, pasa a analizar el Tribunal si las gestiones del señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO sí se reflejaron o no, en que la sociedad Convocada realizara ventas a NOVAVENTA después de terminado el vínculo contractual de corretaje entre aquellos.

El día 18 de marzo de 2022 a las 11:24, la señora Yulieth Bibiana Cardona Rendón, desde el correo electrónico ybcardona@novaventa.com y quien para la fecha tenía el cargo de analista integrador de abastecimiento de NOVAVENTA, remitió un correo al señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO, con copia a SUSANA HENAO, MARITZA VELÁSQUEZ MESA y DIEGO ALEJANDRO CASTAÑO MONTOYA, todos estos últimos con correos electrónicos correspondiente al dominio @novaventa.com donde le adjuntó la estimación actualizada para todo el año 2022 de las campañas restantes de ese periodo, con base en la campaña de ese momento y le pidió validar la nueva cifra y la disponibilidad de inventario por parte de "RUBY ROSE" para no correr riesgos de agotados del producto a futuro. Expresó la satisfacción por la acogida de la marca, manifestó su interés de seguir creciendo y le agradeció la gestión y pronta respuesta ante la sobre demanda, así:

**TRIBUNAL ARBITRAL PROMOVIDO POR MARCOS JIMMY BRENES CORDERO contra 60
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.**



Jimmy Brenes <jimmybrenes@rubyrose.com.co>

Estimaciones Ruby Rose 18 Abril 2022

8 mensajes

Yulieth Bibiana Cardona Rendon <ybcardona@novaventa.com>

18 de marzo de 2022, 11:24

Para: Jimmy Brenes <jimmybrenes@rubyrose.com.co>

CC: Susana Henao Jimenez <shenao@novaventa.com>, Maritza Velasquez Mesa <mvelasquez@novaventa.com>, Diego Alejandro Castano Montoya <dacastano@novaventa.com>

Buenos días Jimmy;

Te adjunto estimaciones actualizadas para todo el año según la venta real de esta campaña, por favor validar si con esta nueva cifra y la disponibilidad de inventario por parte de Ruby Rose no corremos riesgos de agotados a futuro.

Estamos muy contentos de la acogida de la marca en Novaventa, esperamos seguir creciendo y te agradecemos por la gestión y pronta respuesta ante la sobre demanda.

Muchas gracias y quedo atenta;



Yulieth Bibiana Cardona Rendón
Analista Integrador de Abastecimiento

Novaventa S.A.S.
Km 2.5 Vía Rionegro - Carmen de
Viboral
Medellín, Colombia
Tel. (574) 5650450 Ext 46703
Cel: 3146106974

A ese correo respondió el Demandante indicando que estaban en planeación de la demanda para dar respuesta sobre el compromiso requerido y preguntó si ese proyectado del año (las denominadas campañas) tenían la validez de orden de compra, por las inversiones y compras que deberían hacer en la sociedad Convocada para satisfacer la demanda, así:

**TRIBUNAL ARBITRAL PROMOVIDO POR MARCOS JIMMY BRENES CORDERO contra 61
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.**

 **Estimaciones Ruby Rose.xlsx**
18K

Jimmy Brenes <jimmybrenes@rubyrose.com.co> 25 de marzo de 2022, 12:21
Para: Yulieth Bibiana Cardona Rendon <ybcardona@novaventa.com>
CC: Maritza Velasquez Mesa <mvelasquez@novaventa.com>, Diego Alejandro Castano Montoya
<dacastano@novaventa.com>

Hola Yuli
Espero estés bien, te comento estamos en planeación de la demanda para darles respuesta sobre el compromiso de lo
requerido. Siempre en este punto me consultan si este proyectado que nos compartes tiene la validez de una Orden de

<https://mail.google.com/mail/u/0/?ik=cbbd82e3ae&view=pt&search=all&permthid=thread-f%3A1727655482494493148&dsqt=1&simpl=msg-f%3A172...> 1/13

6/4/22, 16:30

Correo de rubyrose.com.co - Estimaciones Ruby Rose 18 Abril 2022

Compra, esta consulta surge por las compras e inversión que debemos hacer. Quedo muy atento a tus comentarios y
gracias de antemano.

Saludos



Jimmy Brenes C.
DIRECCIÓN COMERCIAL - Líder Grandes
Superficies
📞 3046635584 WA: (506)88104386.
¡Síguenos en nuestras redes!   
www.rubyrose.com.co

A ese cuestionamiento respondió la señora MARITZA VELÁSQUEZ de NOVAVENTA indicando que era una proyección de lo que esperaban que pasara en el año, pero que las órdenes de compra en firme se iban emitiendo en el momento más cercano a la campaña, como es apenas lógico, agrega el Tribunal Arbitral, así:

**TRIBUNAL ARBITRAL PROMOVIDO POR MARCOS JIMMY BRENES CORDERO contra 62
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.**

Maritza Velasquez Mesa <mvelasquez@novaventa.com>

25 de marzo de 2022, 15:24

Para: Susana Henao Jimenez <shenao@novaventa.com>, "para: Jimmy Brenes" <jimmybrenes@rubyrose.com.co>

CC: Yulieth Bibiana Cardona Rendon <ybcardona@novaventa.com>, "Cc: Diego Alejandro Castano Montoya" <dacastano@novaventa.com>

Hola Jimmy!!

Este es el proyectado de las estimaciones!! es decir es lo que se está estimando que pase en futuras campañas y esto depende mucho del número de pedidos que se estén proyectando. Pero como te hemos contado esto puede variar a medida que se van dando las tendencias y proyecciones reales!!

Lo que nosotros normalmente hacemos es que si un pcto está muy volado vs el resultado real lo activamos en diferentes campañas que hagan que se mueva mucho más la demanda!!

pero la orden en firme se monta en los momentos más cercanos al arranque de la campaña!!

Si necesitas alguna aclaración adicional nos cuentas!!

Gracias!



De hecho, el 1 de abril de 2022 la misma señora MARITZA VELÁSQUEZ envió al señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO un correo electrónico en el que le indicaba que está validando unos archivos que arrojaban una cifra total de unidades de 288.512 y que era importante que tomaran el archivo que estaba manejando el señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO que tenía más unidades porque la marca venía con muy buen desempeño y lo peor que podría pasar, expresó la remitente del correo, era quedarse sin unidades para la venta al cliente final. Entiende el Tribunal por el contexto que se hace referencia a unidades de productos de la marca RUBY ROSE y con una estimación de ventas para todo el año⁵⁸.

Es decir, si bien se está hablando en dichos correos electrónicos de una estimación de la cantidad de productos que le compraría NOVAVENTA a

⁵⁸

Ver el documento denominado "25 Estimación 18 campañas" ubicado doblemente en el archivo "39 Novaventa / Respaldos" y en el archivo GESTIÓN FRENTE A NOVAVENTA de los anexos a la demanda, el cual también se encuentra en 2024 A 0030 PRUEBAS Y ANEXOS.zip\2024 A 0030 PRUEBAS Y ANEXOS\GESTION FRENTE A NOVAVENTA, en el cual se encuentran los correos electrónicos referidos.

TRANSVISION, conforme a las campañas de ventas que lanzaría durante lo que restaba del año, la sociedad NOVAVENTA mediante la inclusión de los productos de sus proveedores, entre ellos la sociedad Demandada, en los catálogos de ventas de aquella, lo cierto es que lo que se resalta acá es que la gestión del Corredor sí puso en relación a la sociedad Convocada con NOVAVENTA para que celebraran negocios de compraventa futuros durante todo el año 2022 respecto de los productos de aquella a ésta, mediante la emisión de órdenes de compra periódicas y, en concreto, esa puesta en relación, correspondió o permitió que la Convocada durante todo el año 2022 realizara diferentes contratos de compraventa de sus productos a la sociedad NOVAVENTA.

Además de las pruebas que ha venido analizando el Tribunal Arbitral, también existen otras que corroboran esta conclusión.

De hecho, el 18 de marzo de 2022 a las 18:04 el señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO remitió el cuadro de proyección de las ventas de NOVAVENTA para el año 2022 a personas de la empresa Demandada y el 22 de marzo el señor JUAN PABLO AVENDAÑO, director comercial de la Convocada contestó sobre este tema diciendo que la proyección era excelente y manifestó su inquietud con la capacidad de abastecimiento⁵⁹, así:

⁵⁹ Ver el documento denominado “26 Proyección enviado a Elizabeth” ubicado doblemente en el archivo “39 Novaventa / Respaldos” y en el archivo GESTIÓN FRENTE A NOVAVENTA de los anexos a la demanda, el cual también se encuentra en 2024 A 0030 PRUEBAS Y ANEXOS.zip\2024 A 0030 PRUEBAS Y ANEXOS\GESTION FRENTE A NOVAVENTA, en el cual se encuentran los correos electrónicos referidos.

TRIBUNAL ARBITRAL PROMOVIDO POR MARCOS JIMMY BRENES CORDERO contra 64
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.



Jimmy Brenes <jimmybrenes@rubyrose.com.co>

Proyección Novaventa 2022

3 mensajes

Jimmy Brenes <jimmybrenes@rubyrose.com.co>

18 de marzo de 2022, 18:04

Para: Ruby Rose Comercial <comercialb5@rubyrose.com.co>

CC: Ben Osher <compras@rubyrose.com.co>, Director Comercial <director.comercial@rubyrose.com.co>, Isabela Ossa <analistacomercial@rubyrose.com.co>

Hola Eliza

Espero estés muy bien, adjunto cuadro con la proyección de ventas Novaventa 2022. El dato tiene un 30% de stock de seguridad por campaña y es importante tener en cuenta que se debe tener el producto al menos 1 semana antes de la entrega por tema de coordinación interna nuestra como del cliente para la entrega pues es con cita.

Gracias y cualquier duda con gusto.

Saludos

RubyRose
**IMAGINE,
OUSE,
SEJA!**

Jimmy Brenes C.

DIRECCIÓN COMERCIAL - Líder Grandes Superficies

📞 3046635584 WA: (506)88104386.

¡Síguenos en nuestras redes! 📱 📺 🎵

www.rubyrose.com.co



Proyección Anual Novaventa.xlsx

21K

Director Comercial <director.comercial@rubyrose.com.co>

22 de marzo de 2022, 11:28

Para: Jimmy Brenes <jimmybrenes@rubyrose.com.co>

Jimmy que mas

Jimmy excelente la proyección. quede inquieto es con la capacidad de abastecimiento. en algún momento se que tu revisaste algo con Ben. sabes si estamos cubiertos? por otra parte te quería pedir si puedes por favor incluir los precios para valorar la totalidad del año.

Quedo atento y mil gracias!

Saludos!

RubyRose
**IMAGINE,
OUSE,
SEJA!**

Juan Pablo Avendaño U.

Director Comercial

📞 3207252880

¡Síguenos en nuestras redes! 📱 📺 🎵

www.rubyrose.com.co

VIGILADO

Ministerio de Justicia y del Derecho

Por otra parte, se encuentran una serie de correos electrónicos cruzados que van desde el mes de marzo hasta abril de 2022, en los cuales participó el Demandante con NOVAVENTA y que se refieren a los bocetos y/o temas de las campañas futuras, tales como, las número 7, 8, 9, 10, que debía realizarse tiempo después de la terminación del Contrato de Corretaje, campañas en la que efectivamente participó la Convocada⁶⁰, correos que el Tribunal no transcribe para no fatigar sobre el punto pero que obran en el expediente en la misma ruta ya señalada.

De hecho, encuentra muy significativo el Tribunal sobre el punto que se viene analizando varios correos electrónicos, así:

Un correo del 6 de abril de 2022 del señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO dirigido a las señoras MARITZA VELÁSQUEZ y JULIETH BIBIANA GARCÍA de NOVAVENTA con copia a varias personas de TRANSVISION en el que solicita una reunión para informar, entre otros aspectos, los cambios internos en “RUBY ROSE”, detalles de la campaña número 10, y stock y compromiso hasta la campaña 18, entre otros, así:

⁶⁰ Ver el documento denominado “32 Boceto C10” ubicado doblemente en el archivo “39 Novaventa / Respaldos” y en el archivo GESTIÓN FRENTE A NOVAVENTA de los anexos a la demanda, el cual también se encuentra en 2024 A 0030 PRUEBAS Y ANEXOS.zip\2024 A 0030 PRUEBAS Y ANEXOS\GESTION FRENTE A NOVAVENTA, en el cual se encuentran los correos electrónicos referidos.

Reunión de revisión temas varios y C10

5 mensajes

Jimmy Brenes <jimmybrenes@rubyrose.com.co>

6 de abril de 2022, 07:29

Para: Maritza Velasquez Mesa <mvelasquez@novaventa.com>, Yulieth Bibiana Cardona Rendon <ybcardona@novaventa.com>

CC: Juan Pablo Avendaño <director.comercial@rubyrose.com.co>, Juliana García <líder.b2b@rubyrose.com.co>, Isabela

Ossa <analistacomercial@rubyrose.com.co>

CCO: johanaossa85@hotmail.com

Hola Mari y Yuli

Espero estén muy bien, les solicito amablemente una reunión lo antes posible para ver los siguientes temas de interés:

- Cambios internos en Ruby Rose
- Detalle C10
- Stock y compromisos hasta C18
- Formulario con alza de precios
- Portafolio referencias a codificar
- Estatus de evento fuerza de ventas
- Descuentos
- Otros

Nos interesa mucho revisar todos los puntos indicados pero haciendo énfasis en los 4 primeros puntos que nos parece deben quedar claros asap, por favor nos indican disponibilidad de 1 hora preferiblemente esta misma semana y poder abarcar la mayoría de estos temas. De antemano gracias y quedo muy atento a sus comentarios y respuestas.

Saludos



Jimmy Brenes C.

DIRECCIÓN COMERCIAL - Líder Grandes Superficies

☎ 3046635584 WA: (506)88104386.

¡Síguenos en nuestras redes!   

www.rubyrose.com.co

En esa cadena de correos la señora MARITZA VELÁSQUEZ MESA de NOVAVENTA respondió haciendo referencia a una serie de temas futuros, a partir de la campaña 10 e incluso indicó que algunos ajustes podían hacerse a partir de la campaña 12 y que los ajustes de precios a productos los tenían que hacer con cuatro meses de anticipación.

Y posteriormente, cuando el Demandante informó vía correo electrónico del 8 de abril de 2022 a las 17:55 a NOVAVENTA sobre los cambios en la estructura comercial de la compañía e implícitamente la terminación de su relación

comercial con TRANSVISION, la señora MARITZA VELÁSQUEZ respondió el correo el día 11 de abril de 2022 dándole las gracias por la gestión pero, sobre todo, resalta el Tribunal, haciendo referencia a campañas futuras, mencionando productos que tendrían variaciones, por ejemplo se sacarían de la campaña 10 en adelante y se incluirían en la 15 en adelante, o en la 14⁶¹.

ESPACIO EN BLANCO

⁶¹ Ver el documento denominado “37. Última reunión con Novaventa” ubicado doblemente en el archivo “39 Novaventa / Respaldos” y en el archivo GESTIÓN FRENTE A NOVAVENTA de los anexos a la demanda, el cual también se encuentra en 2024 A 0030 PRUEBAS Y ANEXOS.zip\2024 A 0030 PRUEBAS Y ANEXOS\GESTION FRENTE A NOVAVENTA, en el cual se encuentran los correos electrónicos referidos.

TRIBUNAL ARBITRAL PROMOVIDO POR MARCOS JIMMY BRENES CORDERO contra 68
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.



Jimmy Brenes <jimmybrenes@rubyrose.com.co>

Anuncio formal de cambio en la estructura de Ruby Rose

2 mensajes

Jimmy Brenes <jimmybrenes@rubyrose.com.co>

8 de abril de 2022, 17:55

Para: Maritza Velasquez Mesa <mvelasquez@novaventa.com>, Susana Henao Jimenez <shenao@novaventa.com>, Yulieth Bibiana Cardona Rendon <ybcardona@novaventa.com>

CC: Juan Pablo Avendaño <director.comercial@rubyrose.com.co>, Juliana García <lider.b2b@rubyrose.com.co>, Isabela Ossa <analistacomercial@rubyrose.com.co>

CCO: johanaossa85@hotmail.com

Hola Mari - Sussy - Yuli

Espero estén muy bien, sirva el presente para comunicar los cambios estructurales que estamos realizando en Ruby Rose para su conocimiento y procesos en adelante. Ruby Rose se encuentra en estructuración interna en muchos de los procesos y entre esos el Comercial por lo que el servicio y continuidad del mismo que se venía gestionando por medio mío pasa a ser liderado por Juan Pablo Avendaño y su equipo, tal como lo conversamos en nuestra reunión me disculpo si han percibido algún cambio en el tiempo de respuesta al acostumbrado pero va ligado a los cambios indicados.

Como se los comenté estamos haciendo el empalme a lo interno para minimizar que el proceso e impacto en el servicio se vean afectados, dicho esto agradezco el tiempo y buena disposición en todo el proceso y deseo muchos éxitos y buenas negociaciones futuras.

Les comparto los contactos de las personas que toman mis responsabilidades en adelante para sus consultas o necesidades:

Juan P. Avendaño

Director Comercial
320 7252880

Juliana García

Líder B2B
300 7469109

Status y pendientes conversados en nuestra reunión:

- Precios Actualizados.....JP Avendaño
- Detalle de códigos nuevos..... JP Avendaño
- Detalle de novedades para C10 en adelante..... JP Avendaño

Les agradezco enormemente todo el buen trato y gestión entregada, les confieso les tomé gran aprecio y quiero sepan acá tienen un amigo fiel con el que pueden contar. Espero y confío nos volvamos a encontrar desde lo profesional y en lo personal. Gracias y estoy para servirles.

Saludos

RubyRose
**IMAGINE,
OUSE,
SEJA!**

Jimmy Brenes C.

DIRECCIÓN COMERCIAL - Líder Grandes Superficies

☎ 3046635584 WA: (506)88104386.

¡Síguenos en nuestras redes!   

www.rubyrose.com.co

VIGILADO

Ministerio de Justicia y del Derecho

**TRIBUNAL ARBITRAL PROMOVIDO POR MARCOS JIMMY BRENES CORDERO contra 69
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.**

Maritza Velasquez Mesa <mvelasquez@novaventa.com>

11 de abril de 2022, 07:00

<https://mail.google.com/mail/u/0/?ik=cbbd82e3ae&view=pt&search=all&permthid=thread-a%3Ar3394358774438158909&simpl=msg-a%3Ar-68794027...> 1/2

11/4/22, 8:00

Correo de rubyrose.com.co - Anuncio formal de cambio en la estructura de Ruby Rose

Para: Jimmy Brenes <jimmybrenes@rubyrose.com.co>

CC: Susana Henao Jimenez <shenao@novaventa.com>, Yulieth Bibiana Cardona Rendon <ybcardona@novaventa.com>, Juan Pablo Avendaño <director.comercial@rubyrose.com.co>, Juliana García <líder.b2b@rubyrose.com.co>, Isabela Ossa <analistacomercial@rubyrose.com.co>, Diego Alejandro Castano Montoya <dacastano@novaventa.com>

Hola a Todos!!

Jimmy mil gracias a ti por este tiempo y por tu pasión con el negocio!!!

Acá les dejo el actica con todo lo que vimos en nuestra reunión!! @Yulieth Bibiana Cardona Rendon para que lo tengas en cuenta!! yo ya hice el ajuste en TREEM pero que sepas que estos pcos se bajan de las campañas por temas de inventario!

1. Gel Tint los tonos que relaciono se sacan de C10 hasta C14 a partir de C15 se vuelven a induir. @Diego Alejandro Castano Montoya nos puedes ayudar revisando si sacando estos dos tonos el tono Fresh (2018291) tiene algún impacto en las ventas? y en caso tal nos puedes compartir como sería eta nueva demanda en estas campañas

32813-3	2018289	GEL TINT RUBY ROSE TONO PITAYA X 5.5ML
32814-4	2018290	Gel Tint Ruby Rose Tono Cranberry x 5.5ml

2. Pestañinas: Estas dos referencias se sacan de C12 y C13 y se vuelven a induir a partir de C14. Para esto quedo atenta al formato de codificación de las referencias que nos proponen para que la campaña no quede solo con 1 pestañina @Juliana García Quedo atenta.

32830-6	2018306	PESTAÑINA TROPICO RUBY ROSE LONGITUD Y VOLÚMEN X 5,8ML
32832-8	2018308	Pestañina Tropicó Ruby Rose Extra volúmen x 5,8ml

3. Paleta Cheek: se saca desde C11 en adelante producto que se debe inactivar pues ya no va mas. para este tambien @Juliana García quedo atenta a la propuesta con el formato de codificación.

32864-9	2018312	Paleta Cheek Glow Studio Ruby Rose
---------	---------	------------------------------------

4. Corrector Tono Almendra: se saca de C12 y C13 y en C14 se vuelve a induir

32825-8	2018301	Corrector Ruby Rose Feels tono Almond 30 x 6.6ml
---------	---------	--

5. Vamos a quitar el descuento de C10 (responsable Novaventa)

6. Vamos a hacer el alza de precios en C11. (responsable novaventa)

Quedo super atenta a cualquier duda!!

Saludos,

[Texto citado oculto]

ADVERTENCIA SOBRE CONFIDENCIALIDAD

La información contenida en este correo electrónico, incluyendo sus anexos, está dirigida exclusivamente a su destinatario y puede contener datos de carácter confidencial protegidos por la ley. Si usted no es el destinatario de este mensaje por favor infórmenos y elimínalo a la mayor brevedad. Cualquier retención, difusión, distribución, divulgación o copia de éste mensaje es prohibida y será sancionada por la ley.

CONFIDENTIAL WARNING

The information contained in this e-mail, with all its attachments, is intended for the use of the individual or entity to whom it is addressed and may have confidential data. If you are not the intended recipient, please send back and delete the received message immediately. Any retention, dissemination, distribution or copying of this message is strictly prohibited and punished by law.

Es importante referir en todo caso que NOVAVENTA tenía para el año 2022 lo que denominan campañas de ventas en un número de 18 al año para realizar una campaña cada 21 días, que el inicio de la inclusión de los productos de la sociedad Convocada bajo la marca RUBY ROSE inició en la campaña número 5, que fue a mediados de marzo de ese año, que el proceso para incluir los productos en el catálogo de una campaña se hace con unos cinco meses de anticipación al lanzamiento de la campaña de ventas respectiva, para poder imprimir los catálogos, y cumplir con todos las labores logísticas para tal fin, que el pago de los productos que al final termina comprando NOVAVENTA para una determinada campaña es pactado a 60 días y que se hace más o menos en ese término, que los pedidos en específico de los productos que se pretenden comprar y que terminan siendo comprados se materializan mediante una orden de compra, como se extrae entre otras de la declaración de la señora MARITZA VELÁSQUEZ ya citada.

De manera que, resalta el Tribunal, la gestión del señor MARCOS JIMMY BRENES CORDERO sí permitió a TRANSVISION realizar negocios con NOVAVENTA a lo largo de todo el año 2022, específicamente las compraventas de productos que se concretaban mediante la emisión de una orden de compra por parte de NOVAVENTA, el despacho y entrega de los productos concernientes a esa orden de compra por parte de TRANSVISION a NOVAVENTA, la emisión de la factura de venta por el producto entregado y el pago posterior de la factura por parte de ésta a aquella.

Siendo claro para el Tribunal la conclusión anterior, llegados a este punto debe analizar este panel si el Corredor, de acuerdo con las disposiciones legales y el Contrato tendría derecho al pago de las comisiones generadas respecto de las compraventas de productos efectuadas por TRANSVISION a NOVAVENTA por todo el año 2022.

La Demandada centra su defensa, en cuanto a este aspecto se refiere, en la cláusula vigésima del Contrato y su párrafo, en virtud de la cual, señala la Convocada, cualquiera de las partes podía dar por terminada la relación contractual remitiendo una comunicación a la otra con una antelación no menor a 30 días a la fecha en que pretendiera hacer efectiva la terminación, sin que hubiera lugar al pago de comisiones posteriores a la terminación, siendo obligación de la Convocada, en tal caso, la de pagar únicamente las comisiones causadas hasta la fecha en que la misma se hiciera efectiva, coligando este argumento con el hecho de que la cláusula 3.24 conforme a la cual era obligación del Corredor, dentro de sus funciones, el dar servicio y seguimiento a los clientes de su cartera, visitando y asegurando el abastecimiento del producto, lo que, en criterio de la Convocada *"...quiere decir que la labor del Demandante no se limitaba a conseguir los clientes, sino que además tenía la obligación de gestionarlos, lo que justifica la causación de la comisión pretendida. En el caso que nos ocupa, el demandante realizó las gestiones respecto de los clientes hasta el 28 de abril de 2022, hecho que refuerza*

la inexistencia de tener que asumir el pago de comisiones por ventas posteriores a la terminación...”.

Indicando que tal cláusula fue incluida por el señor MARCOS JIMMY BRENES en la redacción del Contrato, razón por la cual debe interpretarse en su contra, al tenor de lo dispuesto en el artículo 1624 del Código Civil, adicionando a su argumento que la cláusula vigésima es posterior y especial y regula los efectos de la terminación del Contrato sin que haya lugar a causación de pagos posteriores y que, tal pago generaría un enriquecimiento sin causa a favor del Demandante.

El Tribunal Arbitral no desconoce la existencia de dichas cláusulas, ni el hecho de que el Demandante no haya formulado una pretensión específica frente a ellas.

Pero también se tiene la cláusula 3.22 que apunta en sentido contrario, indicando que en caso de término (sic) del contrato se deberá llegar a un acuerdo sobre la lista de clientes creada por el Corredor y las ventas futuras con los mismos.

Tal vez, por esa razón en correo electrónico del 30 de marzo de 2022 la señora ANABEL SÁNCHEZ, efectuó algunos planteamientos respecto de las

comisiones sobre las ventas proyectadas del 6% respecto de las campañas 5 a 8, y del 1% de la 9 a la 18, las cuales no fueron aceptadas por el Demandante⁶².

Así las cosas, mientras en una parte se indicó que no tendría derecho a comisiones por ventas realizadas o recaudadas después de terminado el Contrato, en otra se dijo que se debería llegar a un acuerdo sobre las mismas.

Pero sea de ello lo que fuere, lo cierto y lo concreto es que las partes al señalar el objeto del Contrato en la cláusula primera dispusieron específicamente la labor del Corredor a tono con el Código de Comercio, esto es, poner en relación a TRANSVISION con clientes potenciales, entre ellos a NOVAVENTA que tuvieran interés en adquirir la línea de cosméticos RUBY ROSE para su posterior distribución y venta.

Y en la cláusula segunda sobre la naturaleza del Contrato dispusieron que al mismo se le aplicarían las disposiciones consagradas en los artículos 1340 y siguientes del Código de Comercio.

Y en virtud de dicha disposición se tiene que el artículo 1341 establece expresamente que *"...El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga..."*.

⁶² Ver el documento denominado "31. Propuesta cancelación contrato" ubicado doblemente en el archivo "39 Novaventa / Respaldos" y en el archivo GESTIÓN FRENTE A NOVAVENTA de los anexos a la demanda, el cual también se encuentra en 2024 A 0030 PRUEBAS Y ANEXOS.zip\2024 A 0030 PRUEBAS Y ANEXOS\GESTION FRENTE A NOVAVENTA, en el cual se encuentran los correos electrónicos referidos.

Esto es, las comisiones del Corredor en este caso se generaron respecto de las ventas realizadas por TRANSVISION, de sus productos a NOVAVENTA y por el año 2022, porque efectivamente cumplió con su rol de poner en relación a las dos compañías para que celebraran dichos negocios de compraventa, como en efecto lo hicieron.

Desconocer el derecho del Corredor al pago de las comisiones que acá se vienen analizando, sería ir en contra de la regulación mercantil del Contrato que se analiza y desestimar la voluntad inequívoca expresada por las partes quienes al momento de celebrar el referido Contrato manifestaron su intención conjunta de incorporar las disposiciones del Código de Comercio en su acuerdo negocial.

Es que la Corte Suprema de Justicia ha señalado al respecto lo siguiente, manteniendo una línea jurisprudencial consistente y constante sobre el tema, así:

“... CONSIDERACIONES

... 1. El corretaje se encuentra regulado en los artículos 1340 a 1353 del Código de Comercio. Por su virtud, una parte llamada corredora, experta y conocedora del mercado, contrae, para con otra denominada cliente, encargante o proponente, a cambio de una comisión, la obligación de gestionar, promover, inducir y propiciar la celebración de un negocio, poniéndola en conexión con otra u otras, sin tener vínculos de colaboración, dependencia, mandato o representación con alguna de ellas.

La Corte, desde vieja data, tiene sentado que el “corredor como simple intermediario no es un mandatario. No tiene la representación del comitente, ni realiza ningún acto jurídico por cuenta de éste. Su intervención se limita a actos materiales para aproximar a los contratantes a fin de que éstos perfeccionen por sí mismos el negocio”⁶³.

En ese sentido, la actividad del corredor es simplemente funcional. Para esta Corporación, “no es otra que la de poner en contacto, ‘poner en relación’, o acercar ‘a dos o más personas’, ‘con el fin de que celebren un negocio comercial’ (...)”⁶⁴. El intermediario, como allí se señaló:

“(...) dicen las actas de la Comisión Revisora del Proyecto de Código de Comercio (1958), ‘toma la iniciativa del negocio y busca a los interesados a quienes proponérselo o insinuárselo, e, igualmente, relaciona a estos con todas las personas que pueden servir a los fines del negocio en proyecto’. La labor del corredor se encamina a facilitar a las personas el acercamiento entre sí, la búsqueda, hallazgo y conclusión de los negocios (...).

“De manera que los corredores son aquellas personas que, por virtud del conocimiento del mercado, y con él la idoneidad y el grado de calificación que éste otorga, tienen como rol profesional y funcional, amén de típico, la intermediación que se ha venido explicando, sin vinculación con ninguna de las partes del futuro contrato, ya por trabajo, ora por mandato o representación, puesto que son independientes, y los de seguros, constituidos como empresa con ese objeto social. Con todo, vinculaciones como el mandato pueden surgir una vez celebrado el contrato de seguro, por

⁶³ Corte Suprema de Justicia, Sala Civil. Sentencia de 6 de octubre de 1954 (LXXVIII-861) reiterada en fallo de 13 de abril de 1955 (LXXX-13).

⁶⁴ Corte Suprema de Justicia. Sala Civil. Sentencia 122 de 8 de agosto de 2000, expediente 5383.

cuanto la limitación legal se ubica en la etapa previa al citado perfeccionamiento.

La labor del mediador, en consecuencia, es buscar oportunidades de negocios. Su rol se circunscribe a identificar, aproximar y presentar a quienes necesitan contratar, los cuales, por varias razones, no se relacionan directamente. Así que no participa en el asunto promovido y después de presentar a los potenciales negociantes se margina. La actividad, entonces, se reduce a contactarlos y a esperar que contraten para exigir la comisión.

Luego de acercar a los posibles contratantes, la gestión posterior del corredor no es esencial. Las actuaciones aledañas o adicionales, al decir de la Corte, “«no miden el cumplimiento de [la] labor [del corredor], en tanto (...) ésta se agota con el simple hecho de juntar la oferta y la demanda»⁶⁵. Su labor queda concluida con acercar a los interesados en el negocio, sin ningún requisito adicional.

Lo dicho, claro está, sin perjuicio de llevar el corredor a la práctica diligencias dirigidas a concretar el pacto entre los contactados. La razón estriba en que la norma 1341-2 del Código de Comercio, supedita el derecho a la remuneración a la conclusión del respectivo contrato. Al fin de cuentas, se trata de relaciones jurídicas encadenadas. La primera, nace entre el corredor y el cliente. La segunda, surge entre el contratante del intermediario y el tercero con el que se consuma el negocio. La conclusión de este último se

⁶⁵

Corte Suprema de Justicia. Sala Civil. Sentencia de 9 de febrero de 2011, expediente 00900.

*erige en requisito para la comisión del corredor...*⁶⁶ (La negrilla es añadida).

Y en otra sentencia, señaló lo siguiente:

"CONSIDERACIONES

1. En relación con el contrato de corretaje, esta Sala recientemente precisó que «es un contrato en virtud del cual una parte llamada corredora, experta y conocedora del mercado, contrae, para con otra denominada cliente, encargante o proponente, a cambio de una comisión, la obligación de gestionar, promover, inducir y propiciar la celebración de un negocio poniéndola en conexión con otra u otras, sin tener vínculos de colaboración, dependencia, mandato o representación con alguna de ellas.» (CSJ SC008 de 2021, rad. 2016-00293-01).

Y respecto de sus contornos expresó:

En cuanto hace a su tipología, en la legislación patria, el corretaje, entre otras características, es contrato con tipicidad legal por su disciplina legis; bilateral o de prestaciones correlativas al generar obligaciones para ambas partes contratantes; oneroso y conmutativo; principal porque su existencia no pende de otro u otros negocios, tampoco del finalmente celebrado por las partes acercadas del cual es un tipo diverso, autónomo e independiente; en principio, paritario o de libre discusión; consensual o de forma libre, y aun cuando prepara, facilita o propicia la celebración de otro negocio, no es contrato preliminar o preparatorio por no crear para

⁶⁶ OCTAVIO AUGUSTO TEJEIRO DUQUE. Magistrado Ponente. SC1253-2022 Radicación: 11001-31-03-028-2002-00972-01 (Aprobado en Sala del veinticuatro de febrero de dos mil veintidós). Bogotá D.C., veintiséis (26) de abril de dos mil veintidós (2022). Se decide el recurso de casación que interpuso Proseguros Corredores de Seguros S.A., respecto de la sentencia de 25 de febrero de 2020, proferida por el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá, Sala Civil, en el proceso ordinario promovido por la sociedad recurrente frente a BBVA Seguros de Vida Colombia S.A.

el corredor, ni el encargante, prestación de hacer o de celebrar un negocio, sino buscar, aproximar y contactar interesados en su celebración. (CSJ SC 14 sep. 2011, rad. 2005-00366-01).

Por ende, como regla de principio, el corredor tiene derecho a percibir la remuneración convenida si el encargante celebra el negocio jurídico por aquel procurado, lo cual le exige acreditar que tal acto sucedió con ocasión a su gestión, siendo indispensable para ese propósito la relación entre la labor promocionada y la realizada por el encargante y el tercero acercado a este.

En otros términos, forzoso resulta probar la relación de causa y efecto entre su gestión y el vínculo jurídico concertado por las personas que él juntó.

De allí que esta Corporación doctrinara que el corredor logra derecho a retribución por su labor cuando se cumplen los siguientes presupuestos:

a) que el comitente haya solicitado o aceptado los servicios del intermediario para efectuar determinado negocio; b) que el corredor haya efectuado gestiones idóneas para el logro del encargo; c) que como consecuencia de las gestiones efectuadas por el corredor, se haya concluido el negocio con el comitente con el tercero, salvo revocación abusiva del encargo. (SC de 13 abr. 1955, GJ LXXX, 13, reiterada en CSJ SC008 de 2021, rad. 2016-00293-01)⁶⁷. (Las negrillas son añadidas).

⁶⁷

AROLDO WILSON QUIROZ MONSALVO. Magistrado ponente. SC3918-2021. Radicación n° 11001-31-03-033-2008-00106-01- (Aprobado en sesión virtual de veinticinco de marzo de dos mil veintiuno). Bogotá D.C., ocho (8) de septiembre de dos mil veintiuno (2021). Decide la Corte el recurso de casación interpuesto por la demandante frente a la sentencia proferida el 28 de abril de 2016, por la Sala Civil Especializada en Restitución de Tierras del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá, en el proceso ordinario que Importaciones, Exportaciones y Representaciones Latinoamericanas Ltda. promovió contra la Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A. «Embraer».

Además, no debe olvidarse que los contratos, conforme al artículo 871 del Código de Comercio deberán celebrarse y ejecutarse de buena fe y, en consecuencia, obligarán no sólo a lo pactado expresamente en ellos, sino a todo lo que corresponda a la naturaleza de los mismos, según la ley, la costumbre o la equidad natural.

Y sí el Corredor en efecto puso a las partes en relación para que celebraran los negocios que se vienen analizando tiene derecho al reconocimiento y pago de la comisión respectiva, en línea con las disposiciones legales y el desarrollo jurisprudencial que se tiene como base para la toma de la decisión de fondo de este Tribunal Arbitral.

Por lo demás, si bien en efecto existían cláusulas contractuales que disponían una gestión del Corredor respecto de dar servicio y seguimiento a los clientes de su cartera, visitando y asegurando el abastecimiento del producto, cláusula válida para el Tribunal, la misma no desnaturaliza el hecho de que el Corredor causa su derecho a la comisión por las razones anotadas y que las otras labores son accesorias y, en todo caso, si no realizó dichas labores fue precisamente por la terminación del Contrato por parte de la Convocada, que si bien era legítimo de acuerdo con lo pactado no implicaba la pérdida de la comisión que se ha venido analizando.

Por el contrario, no aportó el Demandante, prueba alguna de que el mismo hubiera tenido incidencia causal en las ventas que realizó TRANSVISION a

NOVAVENTA en el año 2023, y, siguiendo el parámetro de la Corte Suprema de Justicia si no logra demostrarse que, como consecuencia de las gestiones efectuadas por el corredor, se haya concluido el negocio del empresario con el tercero, no tiene derecho a comisión alguna.

No obra prueba alguna que sustente las pretensiones relativas las comisiones por ventas futuras del año 2023.

Tampoco se puede llegar a argumentar que por el hecho de haber puesto en relación a la Demandada con NOVAVENTA también tendría derecho a comisiones de ventas por el año 2023 pues, además de lo que ya se acaba de anotar que es suficiente para despachar desfavorablemente las pretensiones relativas a este tópico, también hay que tener presente que se trata de un nuevo ciclo económico en la relación de ambas empresas, con unas nuevas campañas, con una indefinición al 2022 sobre si serían incluidos o no en los campañas y catálogos de ventas del 2023, siendo necesario una nueva gestión comercial para tales efectos.

F. Análisis sobre el comportamiento de las partes durante la celebración, ejecución y terminación del Contrato y con ocasión de la reclamación por el pago de las comisiones por el corretaje

Como lo señaló el Tribunal al referirse a los problemas jurídicos por tratar y resolver, si bien no se cuenta con una pretensión relativa a declarar que la

terminación del Contrato al Demandante por parte de la Convocada fue dolosa o de mala fe con el fin de no pagar comisiones que se pudieran causar por negocios celebrados, cerrados o dejados en firme, por la Convocada, con posterioridad a la terminación del mismo o, una pretensión relativa a una indemnización de perjuicios por haber terminado el Contrato de forma dolosa o de mala fe y, al no existir tales pretensiones el Tribunal no tendría un problema jurídico por resolver, sí se tienen algunas afirmaciones en los fundamentos fácticos de la demanda reformada que hacen referencia a que, de parte de TRANSVISION existe “dolo y mala fe” en su actuar al no reconocer comisiones futuras al ser estas parte del Contrato, según el Demandante. También se afirma en otro hecho que al no haberse hecho presente en la audiencia de conciliación prejudicial citada por el Convocante la entonces representante legal de la Convocada, señora CLAUDIA JANETH PIEDRAHITA HIGUITA, ello da cuenta del *“dolo y la mala fe que ha tenido esta, durante y después de terminada la relación contractual”*.

Así mismo, la Demandada en su defensa y al pronunciarse sobre los hechos de la demanda y en las excepciones de fondo argumenta la existencia de una mala fe del Demandante al, supuestamente, desconocer que el pago que hizo TRANSVISION a MARCOS JIMMY BRENES CORDERO por la suma de \$28.000.000, fue un pago anticipado de la comisión que no se había causado, sosteniendo también, que hay mala fe del Demandante en la reclamación que se somete a consideración del Tribunal al afirmar que entre octubre y diciembre de 2021 se causaron \$28.000.000 de gastos de transporte, cuando

en febrero de 2022 acordaron pagar la suma de \$2.000.000 reconociéndolos desde enero del mismo año, entonces, afirma la Convocada a través de su apoderado judicial, cómo se podrían justificar gastos mensuales de transporte por \$14.000.000 mensuales aproximadamente, y se pregunta qué explicación tendría la suma de \$28.000.000 pagada si no es el de anticipo a las comisiones de las ventas efectuadas y gestionadas por el Demandante. En últimas, la Convocada señala que de su parte no había mala fe ni dolo y que, al terminar unilateralmente el Contrato, lo hizo de buena fe, estando facultada para ello y, en los términos pactados, señalando que el único que ha actuado así es el Demandante.

Por lo cual el Tribunal procederá a abordar el tema de la buena fe para determinar luego, si se puede calificar alguno de los comportamientos de las partes como de mala fe o incluso un comportamiento doloso, en este último caso, de la Demandada al terminar el Contrato.

F.1. La buena fe en el ordenamiento jurídico colombiano

Como se sabe la buena fe encuentra consagración constitucional, dado que a través del artículo 83 de la Constitución Política colombiana, se señala que *"... Las actuaciones de los particulares y de las autoridades públicas deberán ceñirse a los postulados de la buena fe, la cual se presumirá en todas las gestiones que aquellos adelanten ante éstas..."*.

A su vez, el artículo 768 del Código Civil señala, con ocasión de la posesión, que la buena fe es la conciencia de haberse adquirido el dominio de la cosa por medios legítimos exentos de fraudes y de todo otro vicio y, en especial en el asunto que toca con este Tribunal, el artículo 1.603 del Código Civil, dispone que *"... Los contratos deben ejecutarse de buena fe, y por consiguiente obligan no solo a lo que en ellos se expresa, sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por ley pertenecen a ella..."*.

El Código de Comercio, con una visión más integral, dispuso en su artículo 871 que *"...Los contratos deberán celebrarse y ejecutarse de buena fe y, en consecuencia, obligarán no sólo a lo pactado expresamente en ellos, sino a todo lo que corresponda a la naturaleza de los mismos, según la ley, la costumbre o la equidad natural..."*.

Otras disposiciones legales, como la Ley 80 de 1993 sobre contratación estatal o la Ley 256 de 1996 sobre competencia desleal, o en las relaciones con los consumidores entre otras, consagran disposiciones sobre la buena fe, concepto que, se tiene aceptado, es hoy por hoy un principio general del derecho, que debe regir todas las actuaciones de los particulares como del Estado y cada vez se proyecta, con mayor fuerza, en las relaciones de los particulares entre sí y, especialmente, en materia contractual.

No obstante lo cual, presenta algunos aspectos, que pueden hacer difícil su caracterización, entre ellos, como bien lo señala el profesor Carlos Ignacio

Jaramillo Jaramillo⁶⁸, “...*(i) por la dificultad de su definición debido a que hemos dicho que se trata de un arquetípico concepto jurídico indeterminado o de textura abierta...*”, y es que hoy por hoy no cabe la menor duda de que la buena fe es un principio del derecho, pero es un concepto jurídico indeterminado, concepto de buena fe al cual podríamos acercarnos de la mano del Diccionario de la Lengua Española, bajo el entendido de ser (i) rectitud y honradez, o (ii) criterio de conducta al que ha de adaptarse el comportamiento honesto de los sujetos de derecho o (iii) en las relaciones bilaterales, comportamiento adecuado a las expectativas de la otra parte.

En todo caso, cuando se alude a la buena fe se hace referencia a un comportamiento correcto, leal.

Siguiendo con el principio de la buena fe que, como lo señala el autor citado, es un principio unitario, ha encontrado una clasificación entre la buena fe subjetiva y la buena fe objetiva.

En tal sentido, la Corte Suprema de Justicia, Sala Civil ha señalado, que:

⁶⁸ Jaramillo Jaramillo, Carlos Ignacio. TRILOGÍA CONTRACTUAL. LA NUEVA DIMENSIÓN SOCIAL DEL CONTRATO, LA BUENA FE COMO FUENTE DE DEBERES DE CONDUCTA, LA PROTECCIÓN DEL DEUDOR Y EL RECHAZO AL “VENTAJISMO CONTRACTUAL” Y LA USURA. Pontificia Universidad Javeriana y Grupo Editorial Ibáñez. Colección ensayos No. 34. 2023. Página 136.

"...La buena fe, someramente esbozada en lo que a su alcance concierne, se torna bífrente, en atención a que se desdobra, preponderantemente para efectos metodológicos, en la apellidada 'buena fe subjetiva' (creencia o confianza), al igual que en la 'objetiva' (probidad, corrección o lealtad), sin que por ello se lesione su concepción unitaria que, con un carácter más panorámico, luce unívoca de cara al ordenamiento jurídico. Al fin y al cabo, se anticipó, es un principio general -e informador- del derecho, amén que un estándar o patrón jurídicos, sobre todo en el campo de la hermenéutica negocial y de la responsabilidad civil.

La subjetiva, in genere, propende por el respeto -o tutela- de una determinada apariencia que ha sido forjada con antelación, o por una creencia o confianza específicas que se han originado en un sujeto, en el sentido de estar actuando con arreglo a derecho, sin perjuicio de que se funden, en realidad, en un equívoco, todas con evidentes repercusiones legales, no obstante su claro y característico tinte subjetivo ('actitud de conciencia' o 'estado psicológico'), connatural a la situación en que se encuentra en el marco de una relación jurídica, por vía de ejemplo la posesoria. La objetiva, en cambio, trascendiendo el referido estado psicológico, se traduce en una regla -o norma- orientadora del comportamiento (directiva o modelo tipo conductual) que atañe al dictado de precisos deberes de conducta que, por excelencia, se proyectan en la esfera pre-negocial y negocial, en procura de la satisfacción y salvaguarda de intereses ajenos (deberes de información; de claridad o precisión; de guarda material de la cosa; de reserva o secreto, etc.).

Y al mismo tiempo es bipolar, en razón de que ambas partes deben observarla, sin que sea predicable, a modo de unicum, respecto de una sola de ellas...⁶⁹.

⁶⁹ Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Magistrado Ponente: Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo. Bogotá D.C., dos (2) de agosto de dos mil uno (2001). Ref: Expediente No. 6146. Por medio de la cual procedió la Corte a resolver el recurso extraordinario de casación interpuesto por la sociedad demandada contra la sentencia del 26 de marzo de 1996, proferida por el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Pereira, Sala Civil, en el proceso ordinario adelantado por Dolly Mejía

Así las cosas, se tiene, en su clasificación la buena fe subjetiva, que es la creencia o confianza de un sujeto de estar actuando conforme a derecho, la falta de conciencia de antijuridicidad, cuando en la realidad existe un defecto jurídico o, como señala el profesor Arturo Solarte Rodríguez⁷⁰, *"... la buena fe es considerada como la convicción que tiene una persona de que su comportamiento es regular y permitido, aunque en realidad el mismo es irregular y antijurídico.... La consecuencia que se presenta en estos eventos es que el sujeto es exonerado de sanción o, por lo menos, la que se le impone es atenuada frente a la que ordinariamente le correspondería..."*.

Y a su vez tenemos la buena fe objetiva, dice relación al comportamiento, el cual debe ser probo, correcto, leal, o como lo indica el profesor Arturo Solarte, la buena fe objetiva *"...equivale a la honradez, corrección o rectitud con la que una persona debe actuar en el tráfico jurídico..."*⁷¹, que, conforme a la sentencia de la Corte Suprema de Justicia citada, agrega el Tribunal Arbitral, se traduce en una regla –o norma- orientadora del comportamiento.

Y es en esa buena fe objetiva, en la cual se asientan los denominados, hoy por hoy, como deberes secundarios de conducta, también conocidos como deberes

Montes y otros contra La Nacional Compañía de Seguros de Vida S.A.
⁷⁰ Solarte Rodríguez, Arturo. La buena fe contractual y los deberes secundarios de conducta, en Contratos. Teoría general, principios y tendencias. Grupo Editorial Ibañez, Bogotá, 2011.

⁷¹ Solarte Rodríguez, Arturo. Obra y edición citada.

especiales o complementarios, colaterales, contiguos,⁷², los cuales se establecen en complemento de los deberes principales de las partes en relación con el contrato o negocio jurídico de que se trate, esto es, además de la obligación de las partes de satisfacer la prestación o prestaciones u obligación u obligaciones del contrato de que se trate, propiamente dichas, como podría ser la transferencia del dominio, la ejecución de la obra material, la prestación del servicio que corresponda, la concesión del goce de la cosa en el arrendamiento mediante su entrega material, el pago del precio pactado, entre otras, se tienen a la par otros deberes de conducta que complementan aquellas, que pueden presentarse en el ámbito precontractual, contractual y post contractual.

Dichos deberes secundarios de conducta o deberes especiales o complementarios, corresponden, entre otros, a los de información, de colaboración, de protección, consejo, fidelidad o secreto.

F.2. Análisis del Tribunal Arbitral sobre la conducta de la Convocada al dar por terminado el Contrato

Observa el Tribunal Arbitral, como ya lo indicó previamente que al Contrato de Corretaje en general y, a este en particular, se le aplica el principio de la "Autonomía Privada de la Voluntad" y dentro de esa autonomía las partes pueden libremente definir o convenir la duración del encargo, lo cual obró en este caso al haber convenido, en la cláusula vigésima ya analizada, que el

⁷² Solarte Rodríguez, Arturo. Obra y edición citada y Jaramillo Jaramillo, Carlos Ignacio. Obra y edición citada.

Contrato tendría una duración indefinida, pudiendo, sin embargo, cualquiera de las partes darlo por terminado en cualquier momento para lo cual deberá comunicar su decisión por escrito con treinta (30) días calendario de antelación a la otra, sin necesidad de invocar motivo alguno, y que no se daría lugar a indemnización alguna, salvo que la terminación se debiera a dolo o mala fe de alguna de las partes.

De las pruebas obrantes en el proceso queda clara, como ya se ha dicho, la comunicación de terminación del Contrato de Corretaje, con el término previamente establecido en el Contrato, comunicación en la cual, si bien contractualmente no era mandatorio invocar las razones, la Convocada menciona, someramente, una reestructuración de la compañía y de sus procesos, sin que, se reitera, fuera necesario alegar causal alguna.

Del estudio del material probatorio obrante en el expediente arbitral, no se logra establecer ni concluir que la razón que llevó a la Convocada a tomar tal determinación fuera una intención dolosa o de mala fe, y se atuvo a lo establecido conforme a la autonomía de la voluntad. Por lo demás se expresó que las razones de tal determinación tuvieron sustento en la organización de un área comercial propia de la compañía.

Así lo manifestó el representante legal de la compañía JOHN ESTEBAN PIEDRAHITA HIGUITA, cuando expresó

“...Al señor Jimmy Brenes se le finaliza el contrato por una reestructuración interna, toda compañía debe tener un área

comercial, nosotros en ese momento empezamos a montar toda..., toda la logística para tener un área comercial; trajimos un líder comercial y, en base a las peticiones que nos hizo ese líder comercial, nos pidió hacer reestructuración interna de cómo teníamos nosotros los canales de distribución en las ventas. Se le manifestó también en la carta de terminación del contrato, se le manifestó al señor Jimmy Brenes el motivo ...”⁷³.

Y la señora CLAUDIA JANETH PIEDRAHITA HIGUITA, manifestó:

*“... **CONTESTÓ:** Porque dentro de la empresa, al ver que estábamos creciendo, se buscó una reestructuración del área, pues, de la empresa, para poder sostener un crecimiento, entonces creamos el área comercial. Yo le informé a Jimmy ‘Jimmy, voy a traer un director comercial, ¿quieres ser parte de la dirección comercial?, ¿quieres trabajar como KAM?’, él me dijo que no, que él quería manejar su tiempo, quería seguir siendo freelance y organizar su tiempo, entonces yo conseguí el director comercial y la respectiva KAM para atender el catálogo de Novaventa. Les hice la introducción y Jimmy los llevó a una reunión en Novaventa, los presentó oficialmente, y después lo oficializó vía un correo...”⁷⁴.*

Así las cosas, no existe prueba alguna de que la terminación del Contrato haya sido con mala fe o dolo de la Convocada.

Por otra parte, el hecho de no haberse presentado la señora CLAUDIA JANETH PIEDRAHITA HIGUITA, a la audiencia de conciliación prejudicial no implica mala fe, en la medida en que la Convocada fue la sociedad y como bien sabido

⁷³ Documento n.º 92 del expediente virtual.

⁷⁴ Documento n.º 92 del expediente virtual.

se tiene, el representante legal es quien debe comparecer y así se hizo, por lo cual tal argumento carece de sustento jurídico.

En cuanto a la Convocada, manifiesta la existencia de una mala fe del Convocante al, supuestamente, desconocer que el pago que hizo TRANSVISION a MARCOS JIMMY BRENES CORDERO por la suma de \$28.000.000, fue un pago anticipado de la comisión.

En este sentido considera el Tribunal Arbitral que si bien el Demandante habría podido poner de presente tal situación en la demanda y tal actuación resulta reprochable, más allá de una posición de buena o de mala fe del Convocante en relación con el tema, lo cierto y lo concreto es que tal situación fue generada por ambas partes en su relación comercial, cuando decidieron que el cobro y pago de las comisiones de la actividad del Corredor fueran bajo el ropaje de servicios de transporte y, especialmente podría resultar siendo más reprochable para una sociedad comercial colombiana, debidamente constituida, conocedora de las disposiciones legales que regían y rigen su actividad al haber o bien propiciado o haber aceptado que el cobro de esos conceptos se hiciera bajo el ropaje de servicios de transporte y no de comisiones, de lo cual, en todo caso, se deriva la alegación del Convocante al señalar que el pago fue transporte, porque así formalmente fue que se hizo y en virtud de lo anterior era la Convocada la que tenía la carga probatoria de desvirtuar tal afirmación, como en efecto lo hizo y es reconocido por el Tribunal en este laudo.

Por lo tanto, al ser una situación propiciada o al menos aceptada por ambas partes, no encuentra el Tribunal que ahora debe derivarse una consecuencia procesal desfavorable más allá del hecho de encontrarse probado que el verdadero concepto era el pago de las comisiones respectivas.

G. Conclusiones

Así las cosas, considera el Tribunal que con el análisis que se ha hecho se han analizado y determinado la prosperidad parcial de las pretensiones y se ha definido por el desarrollo del tema, la prosperidad parcial de algunas de las excepciones y no de otras.

En consecuencia, más adelante el Tribunal declarará la prosperidad parcial de las pretensiones declarativa primera y condenatoria segunda, pero no prosperarán las pretensiones declarativas tercera y cuarta.

Por el contrario se declarará la prosperidad de las excepciones de compensación y ausencia de dolo o mala fe de TRANSVISION, y la prosperidad parcial de las excepciones relativas a la facultad contractual de las partes de terminar anticipadamente el Contrato, cumplimiento de las obligaciones contractuales de TRANSVISION en cuanto se refiere al pago de las comisiones causadas hasta el momento de la terminación del Contrato y al pago de los gastos de transporte, pero no declarará la prosperidad de las excepciones de

inexistencia del derecho al reconocimiento de comisiones por ventas posteriores a la terminación del Contrato, mala fe del Demandante, ni la de enriquecimiento sin causa en cabeza del Convocante.

Consecuente con lo anterior, se condenará a pagar a la sociedad Demandada la suma de \$86.292.136,10 por concepto de comisiones no pagadas, de la cual ya se ha descontado por concepto de compensación la suma de \$28.000.000, pagada en diciembre de 2021, así:

Ventas netas Flamingo antes de impuestos		
	2021	\$ 82.024.707,00
	2022	\$ 66.664.451,00
Total ventas Flamingo		\$ 148.689.158,00
Comisión ventas Flamingo		\$ 8.921.349,48
Ventas netas Novaventa antes de impuestos		
Febrero		\$ 46.714.640,00
Marzo		\$ 131.708.756,00
Abril		\$ 42.638.376,00
Total ventas hasta abril		\$ 221.061.772,00
Comisión 6%		\$ 13.263.706,32
Total comisiones ventas totales Flamingo y Novaventa abril		\$ 22.185.055,80
		\$
Ventas netas de Novaventa 2022		1.756.179.777,00
Comisión del 6% ventas netas Novaventa 2022		\$ 105.370.786,62
Comisión del 6% ventas de Flamingo 2021 - 2022		\$ 8.921.349,48
Total comisiones 2021 - 2022 Flamingo Novaventa		\$ 114.292.136,10
Pago de comisiones		-\$ 28.000.000
Saldo a favor		\$ 86.292.136,10

H. Costas

De conformidad con lo previsto en el artículo 365 del Código General del Proceso,

1. *“Se condenará en costas a la parte vencida en el proceso (...)*

(...)

5. *En caso de que prospere parcialmente la demanda, el juez podrá abstenerse de condenar en costas o pronunciar condena parcial, expresando los fundamentos de su decisión”.*

Como quedó expuesto anteriormente, en el presente caso prosperan parcialmente las pretensiones de la demanda por lo cual se proferirá una condena parcial en costas a cargo de la Convocada, en aplicación del numeral 5 del mencionado artículo.

En sede arbitral se ha consolidado el criterio conforme al cual la parte vencida debe asumir lo que le corresponde pagar a la otra parte por concepto de honorarios y gastos del Tribunal. En este caso, el Convocante pagó la suma de \$28.672.620,20 por concepto de honorarios y gastos arbitrales.

Así mismo, como es usual en este tipo de procesos considerando la naturaleza del trámite y el tiempo de duración del proceso, todo ello de conformidad con lo previsto en el artículo 366 del Código General del Proceso,

es usual fijar el valor correspondiente a los honorarios de un árbitro por concepto de agencias en derecho, en este caso, \$11.863.931,49.

Dado que las pretensiones de la demanda prosperaron parcialmente, el Tribunal considera procedente imponer una condena del 60% sobre los anteriores conceptos. Este porcentaje se sustenta en el hecho de que si bien el Demandante se vio en la obligación de iniciar un proceso arbitral para demostrar un incumplimiento contractual que dio lugar a una condena económica a cargo de la Convocada, también se desestimó una parte importante de las pretensiones del Convocante, lo que justifica una distribución proporcional de las cargas procesales, que se ajusta al marco normativo del artículo 365.

Así las cosas, el Tribunal condenará a la Convocada a pagar al Convocante la suma de **\$24.321.931**, según se discrimina a continuación:

Concepto	Valor
Condena en costas	
Valor pagado por el Demandante por concepto de honorarios y gastos del Tribunal	\$28.672.620,20
60% del valor pagado por el Demandante por concepto de honorarios y gastos del Tribunal	\$17.203.572,10

Agencias en derecho	
Valor honorarios árbitro (sin IVA)	\$11.863.931,49
60% del valor de los honorarios de un árbitro (sin IVA)	\$7.118.358,89
TOTAL	\$24.321.931

I. La conducta procesal de las partes

De conformidad con lo previsto en el inciso primero del artículo 280 del Código General del Proceso “[e]l juez siempre deberá calificar la conducta procesal de las Partes y, de ser el caso, deducir indicios de ella”.

Revisadas las actuaciones de las partes el Tribunal no encuentra conducta atribuible que permita deducir un indicio en su contra. Las partes y sus respectivos apoderados obraron con apego a la ética y a las buenas prácticas procesales, absteniéndose de presentar peticiones infundadas o con fines dilatorios, prestaron colaboración al Tribunal y a su respectiva contraparte y por ello no existe reproche alguno.

VI. PARTE RESOLUTIVA

En mérito de lo expuesto, el Tribunal Arbitral constituido para dirimir en derecho la controversia suscitada entre **MARCOS JIMMY BRENES CORDERO** y **COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.**,

administrando justicia en nombre de la República de Colombia y por
autoridad de la ley,

RESUELVE:

PRIMERO: Declarar que **COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.** incumplió parcialmente el Contrato de Corretaje por el no pago de las comisiones generadas por parte del señor **MARCOS JIMMY BRENES CORDERO**.

SEGUNDO: Condenar a **COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S.** a pagar al señor **MARCOS JIMMY BRENES CORDERO** la suma de **\$86.292.136,10** por concepto de comisiones liquidadas sobre las ventas totales efectuadas por la convocada a FLAMINGO S.A., y sobre las ventas totales efectuadas por la convocada a NOVAVENTA S.A.S., del año 2022, de la cual ya se ha descontado por concepto de compensación la suma de \$28.000.000.

TERCERO: Negar las pretensiones condenatorias tercera y cuarta.

CUARTO: Declarar probadas las siguientes excepciones de mérito formuladas por la Convocada:

- Compensación
- Ausencia de dolo o mala fe de TRANSVISION

QUINTO: Declarar parcialmente probadas las siguientes excepciones de mérito formuladas por la Convocada:

- Facultad contractual de las partes de terminar anticipadamente el Contrato sin que haya lugar al pago de ninguna otra suma diferente a las comisiones causadas hasta el momento de la terminación;
- Cumplimiento de las obligaciones contractuales por parte de TRANSVISION – Pago de las comisiones causadas hasta el momento de la terminación del Contrato y de los gastos de transporte - Pago

SEXTO: Declarar improcedentes las siguientes excepciones de mérito formuladas por la Convocada:

- Inexistencia del derecho al reconocimiento de comisiones por venta posteriores a la terminación del Contrato - Pago de lo no debido
- El pago de comisiones más allá de la terminación del Contrato generaría un enriquecimiento sin causa en cabeza del Convocante
- Mala fe del Demandante en la reclamación

SÉPTIMO: Condenar a COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S. a pagar al señor MARCOS JIMMY BRENES la suma de **\$24.321.931** por concepto de costas y agencias en derecho.

OCTAVO: Ordenar que por secretaría se expidan las copias auténticas de este laudo con destino a cada una de las partes, con las constancias de ley.

NOVENO: Ordenar la devolución del expediente al Centro Conciliación, Arbitraje y Amigable Composición de Medellín para Antioquia.

Esta providencia queda notificada en estrados.

Notifíquese y cúmplase,

**[El resto de esta página ha sido dejado en blanco de manera
intencional]**

El presente laudo fue adoptado por mayoría. El árbitro Álvaro Londoño Restrepo salvó su voto, el cual se incorpora a continuación.

Mauricio Chaves Farías

Mauricio Chaves Farías

Presidente

Álvaro Londoño Restrepo

Álvaro Londoño Restrepo

Árbitro

Mateo Peláez García

Mateo Peláez García

Árbitro

Natalia Tobón Calle

Natalia Tobón Calle

Secretaria



Certificado de firma

Para los efectos legales pertinentes, **las partes manifiestan que han decidido suscribir el presente documento de manera electrónica**, y declaran que la firma estampada en el mismo ha sido puesta por quien dice ser su firmante cumpliendo todos los requisitos legales para este tipo de firmas, y por ello, **reconocen la plena validez tanto de lo dispuesto en el clausulado del presente documento** como de las firmas electrónicas que en él se asientan.

Autenticidad

MCF	Mauricio Chaves Farías	E-mail	maur*****gal.co
	Autenticado con:	Teléfono	+57*****3543
	Correo electrónico	IP	191.156.227.211 Bogota, Colombia
	Teléfono	Rol	Firmante
	Código OTP	Firmado	30/7/25, 11:04:24 GMT-5
Hash de firmante: 5f771065d2fc996702b7ee9b12cabbedb64dfe0d6ad72ddd178f75e3a2ac3ea5			
ALR	Álvaro Londoño Restrepo	E-mail	alon*****il.com
	Autenticado con:	Teléfono	+57*****1289
	Correo electrónico	IP	190.28.93.76 Medellin, Antioquia, Colombia
	Teléfono	Rol	Firmante
	Código OTP	Firmado	30/7/25, 11:04:11 GMT-5
Hash de firmante: 500499ea99d15b5231ca6cbf0edf4a8a040f81cfcfce2e41811a42bc18cff882			
MPG	Mateo Peláez García	E-mail	mate*****os.com
	Autenticado con:	Teléfono	+57*****2165
	Correo electrónico	IP	190.28.76.244 Medellin, Antioquia, Colombia
	Teléfono	Rol	Firmante
	Código OTP	Firmado	30/7/25, 11:10:33 GMT-5
Hash de firmante: a2f8c4e6fbf12779326071a210d31507aae374a92f2e2ff424c4c2b9723dd17			
NTC	Natalia Tobón Calle	E-mail	nata*****il.com
	Autenticado con:	Teléfono	+57*****8497
	Correo electrónico	IP	191.89.104.53 Medellin, Antioquia, Colombia
	Teléfono	Rol	Firmante
	Código OTP	Firmado	30/7/25, 11:16:33 GMT-5
Hash de firmante: 32849dc95000e9d806c87eb8361af4212f0c1d4b711e8af3469595bf37971dda			

Integridad del documento

📄 Número de documento: I6U58A040B

🔒 Función Hash: SHA-256

Hash del documento: 3da9e6808787fd9b17b0068dbd2cec7376277ce66ae5a72eee4d0f236a2d4a0d

Disponibilidad del documento



El documento puede ser consultado a través de su número de identificación y/o código QR en nuestra plataforma **www.auco.ai/verify**

SALVAMENTO DE VOTO.

En el presente escrito el árbitro que lo suscribe presenta las razones en las cuales fundamenta sus discrepancias con los demás integrantes del panel arbitral, en cuanto a las pretensiones relativas al eventual derecho del demandante al pago de comisiones por ventas realizadas por C.I. Transvision luego de la terminación del contrato de corretaje.

En la reforma de la demanda el Convocante pide que se condene a la Demandada al pago de comisiones causadas por parte M.J. Brenes *“incluyendo las que se alcanzaron a recaudar y las que se pagaron a la demandada luego de finalizado el contrato de corretaje respecto a los clientes NOVAVENTA Y FLAMINGO”*, además de las comisiones que dejó de recibir en razón de negociaciones futuras.

Debido a que no existe ninguna evidencia acerca de la existencia de comisiones causadas por parte de M.J. Brenes *“incluyendo las que se alcanzaron a recaudar y las que se pagaron a la demandada luego de finalizado el contrato de corretaje respecto a los cliente NOVAVENTA Y FLAMINGO”*, considera el suscrito Arbitro que ningún análisis resulta pertinente a este respecto, pero sí es imperativo el estudio de la parte de la pretensión transcrita, referida a las comisiones que habría dejado de recibir en razón de negociaciones futuras.

A esta pretensión parece referirse el hecho Vigésimo de la reforma de la demanda, en el cual se expone:

“Vigésimo. En este punto, resulta importante aportar las proyecciones de venta, en primer lugar, porque al momento de la terminación del contrato ya tenían incluso, varias campañas aseguradas en favor de la demandada y de su marca RUBY ROSE, con los clientes principalmente de las cadenas novaventa y flamingo. En primera instancia, las proyecciones mi prohijado las realizó a dos años, en buena fe y esperando llegar a un acuerdo para las dos partes, siendo este, el tiempo por el cual el señor Marcos Jimmy Brenes dejó proyectadas las ventas de estas cadenas a la compañía demandada, sobre las demás cadenas gestionadas por este, mi mandante no tiene interés, pues desconoce a ciencia cierta, cuando fueron las proyecciones de las ventas de estas.

CLIENTE	Proyección Anual	Proyección a dos Años	Comisión	TOTAL
NOVAVENTA	\$ 2.988.000.000	\$ 5.976.000.000	6%	\$ 358.560.000
FLAMINGO	\$ 600.000.000	\$ 1.200.000.000	6%	\$ 72.000.000
			6%	\$ 430.560.000

Para iniciar el examen de esta cuestión lo primero que ha de destacarse es que, de acuerdo al hecho transcrito, la base para el cálculo de las eventuales comisiones son las proyecciones de un año **calculadas por el Demandante**, que luego él multiplica por dos para totalizar las correspondientes a dos años, como revela el cuadro anterior.

El análisis de esta pretensión exige el examen de la modalidad de las proyecciones en el caso de Novaventa, consistente en las denominadas **campañas**, que se fundamentan en la programación, por períodos, de las ventas proyectadas de los productos de las diferentes líneas que comercializa, incluida, para la época, la de los productos Ruby Rose que distribuía Transvision.

El Tribunal se ocupó de practicar las pruebas tendientes a dilucidar el verdadero sentido de **las campañas** tratando de concluir si ellas revelaban la realidad de las ventas del correspondiente período o si se trataba solamente de expectativas.

De la prueba recolectada a este propósito, vale la pena reproducir los siguientes testimonios, en sus apartes pertinentes:

La testigo Maritza Velásquez, vinculada a Novaventa, explicó:

“EL TRIBUNAL, PRESIDENTE: ¿Y puede pasar que un producto se deje de programar en estas campañas, dos tres, cuatro, cinco campañas y después el mercado les indica que nuevamente lo van a retomar, y ahí incluyen nuevamente?, ¿o ya cuando sale, sale del mercado? LA DECLARANTE: Nosotros lo que hacemos es que arrancamos con, pues, como con un estimado del portafolio completo, entonces decimos ‘vamos a arrancar con’, no sé, ‘estas 10 referencias’, ¿cierto?, y hacemos una apuesta de ‘vamos a poner estas 10 referencias por ‘x’ tiempo’; y pueden pasar muchas cosas en el camino, puede que hayan productos que no les vaya bien y nosotros digamos, ‘se sacan del catálogo y no se vuelven a planear’, o hay también momentos en el que el aliado nos dice ‘no voy a tener abastecimiento de este producto, porque no voy a tener...’, o porque hubo una sobredemanda, o lo que sea, y nos toca como apagar el producto por el tema que el aliado nos lo diga y se vuelve a reactivar. Entonces, para el consumidor, puede que se apague y se vuelva a prender, el consumidor no sabe si es porque fue una decisión de nosotros desde mercadeo o porque no hubo abastecimiento, pero sí puede pasar.... EL TRIBUNAL, ÁRBITRO, LONDOÑO: Maritza, una pregunta, cuando ustedes al proveedor o al aliado, como le dicen, le informan cuáles son...,cuáles son las proyecciones, ¿ustedes se obligan a comprar lo que le están diciendo al proveedor? LA DECLARANTE: No, nosotros lo que hacemos es que esas proyecciones funcionan como una estimación de la demanda, ¿cierto?, que no siempre se cumple al 100% porque, como les decía ahorita, nosotros partimos de un numerador alto, que son los pedidos que nos entrega la compañía

Novaventa, ¿cierto?, si ese numerador cambia, la UPP inmediatamente cambia, es decir, si yo tengo 200.000 pedidos y tenía una UPP de 0.02 por decir cualquier cosa- y esos 200.000 se convierten en 180.000, las unidades varían, entonces, nosotros tenemos una reunión que se llama 'el tercer día' y en esa reunión lo que hacemos es que vemos la tendencia real de la campaña; con base en la tendencia real de la campaña, lo que nosotros hacemos es que volvemos a... -para ajustar (no es clara la frase)- las unidades, que pueden ser para arriba o pueden ser para abajo, dependiendo de la aceptación que haya tenido... EL TRIBUNAL, ÁRBITRO, LONDOÑO: O sea que la campaña lo que en realidad, son tendencias nada más. LA DECLARANTE: Exacto. Entonces, nosotros al proveedor al inicio le pasamos un forecast, una tendencia, pero esa tendencia nos la da el día que arranca la campaña, que ya sabemos esa demanda realmente cuánto va a ser"¹.

La testigo Juliana García declaró al Tribunal:

"PREGUNTADA: ¿Qué son las proyecciones de una campaña? ¿Usted conoce ese concepto? ¿Puede explicárselo al Tribunal, por favor? CONTESTÓ: Sí. Una proyección es un estimado de compra, más no es una compra en firme que hace Novaventa. Ellos hacen como unos estudios de tendencias, estadísticas, de acuerdo al producto, y ellos al proveedor le hacen unos estimados; es decir, 'del producto X, Y, Z, en abril, mayo y junio, un ejemplo, me van a comprar 100, 200, 300 unidades'; es un estimado para que el proveedor revise si tiene la capacidad para proveerle esas cantidades. No es una compra en firme. La compra en firme se da cuando montan esa orden de compra y pueden ser esas unidades, menos o más. Pero se hace a través de una orden de compra, se formaliza, pues, ese estimado con una orden de compra.

(...)

PREGUNTADA: Muchas gracias. ¿Es lo mismo una proyección que una venta en firme? CONTESTÓ: No. PREGUNTADA: ¿Puede explicar ese concepto, por favor, al Tribunal? CONTESTÓ: Como les dije ahorita, la proyección es un estimado de

¹ Documento n.º 90 del expediente virtual.

unidades, más no es compra en firme. La compra en firme se da cuando ya hay una orden de compra. Pueden variar las unidades de la proyección”².

Por último, la testigo Claudia Piedrahita sobre el mismo asunto declaró:

“PREGUNTADA: ¿En qué consiste ese tema de proyección o de campaña?, ¿usted -lo puede explicar?, por favor. CONTESTÓ: Sí, Novaventa (hablan ambos interlocutores al mismo tiempo)- tiene unos estimadores que calculan más o menos cuánto van a ser las ventas; esas estimaciones se hacen según las mamás empresarias que tengan en esa campaña, si tienen 100.000..., pero a la campaña siguiente tienen -20.000, entonces, hay -20.000 vendedores, entonces la venta se cae. Comparan un producto similar con el otro y, más o menos, puede responder así, pero es un ‘más o menos’, es una proyección, y no quiere decir que sea una realidad...”³

Queda absolutamente claro, entonces, que las denominadas **campañas** solamente reflejan proyecciones, es decir, estimativos, aspiraciones, de la sociedad comercializadora Novaventa respecto de las variedades y las cantidades de productos que eventualmente planea ofrecer al mercado. Pero ni desde el punto de vista conceptual ni desde el punto de vista matemático puede persona alguna, aseverar cuál será el volumen de la venta efectiva de un determinado producto en una determinada campaña.

Si el señor M.J. Brenes gestionó la inclusión de productos Ruby Rose en una determinada campaña, no se allegó al expediente prueba alguna de las ventas que efectivamente se hubieran hecho a Novaventa de productos Ruby

² Documento n.º 97 del expediente virtual.

³ Documento n.º 92 del expediente virtual.

Rose para incluir en la campaña, por lo cual evidentemente no se generaron comisiones a su favor.

Para complementar lo expuesto en relación con ventas de productos Ruby Rose luego de la terminación de Contrato de Corretaje, es necesario advertir que de los dos clientes mencionados, solamente existe prueba de que Novaventa realizara, mediante las denominadas **campañas**, proyecciones de mercado. Por el contrario, no existe en el proceso prueba alguna de que Flamingo empleara ningún mecanismo de proyección, por lo cual en este caso es aún más claro que no existe base alguna para calcular ventas futuras de Transvision que pudieran generar derecho al pago de comisiones o de otro tipo de remuneración para el Corredor.

En el laudo se llama la atención acerca de que, sin que fuera obligación de Transvision, al señor Brenes cuando se le notificó la terminación del contrato de corretaje se le expresaron los motivos que tuvo en cuenta la sociedad para tomar esta determinación, consistentes en "reestructuración de la compañía y sus procesos". Este asunto no generó controversia ni rechazo alguno por parte del Corredor quien, por el contrario, en comunicación dirigida a Novaventa hizo la introducción de quienes asumirían las funciones que desempeñó hasta su retiro. En esa comunicación les expresó:

Espero estén muy bien, sirva el presente para comunicar los cambios estructurales que estamos realizando en Ruby Rose para su conocimiento y procesos en adelante. Ruby Rose se encuentra en estructuración interna en muchos de los procesos y entre esos el Comercial por lo que el servicio y continuidad del mismo que se venía gestionando por medio mío pasa a ser liderado por Juan Pablo Avendaño y su

equipo, tal como lo conversamos en nuestra reunión me disculpo si han percibido algún cambio en el tiempo de respuesta al acostumbrado pero va ligado a los cambios indicados.

Como se los comenté estamos haciendo el empalme a lo interno para minimizar que el proceso e impacto en el servicio se vean afectados, dicho esto agradezco el tiempo y buena disposición en todo el proceso y deseo muchos éxitos y buenas negociaciones futuras.

Les comparto los contactos de las personas que toman mis responsabilidades en adelante para sus consultas o necesidades:

Juan P. Avendaño
Director Comercial
320 7252880

Juliana García
Líder B2B
300 7469109

[...] Les agradezco enormemente todo el buen trato y gestión entregada, les confieso les tomé gran aprecio y quiero sepan acá tienen un amigo fiel con el que pueden contar. Espero y confío nos volvamos a encontrar desde lo profesional y en lo personal.

Gracias y estoy para servirles.

Por último, el suscrito árbitro al analizar lo pactado en el Contrato de Corretaje, en el sentido de que *"COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION SAS acuerda respetar la cartera de clientes abierta por EL CORREDOR así como las ventas que a estos se generen en adelante, en caso de término del contrato se deberá llegar a un acuerdo sobre la lista de clientes creada por ·El Corredor y las ventas futuras con los mismo (numeral 3.22)"*, concluye que no hay lugar a su aplicación por cuanto:

- a) No se probaron ventas futuras originadas en contratos generados por el Corredor, sino que solamente se aludió a proyecciones en el caso de Novaventa; y
- b) No existe tampoco ninguna prueba acerca de que las partes contratantes hayan llegado a acuerdo alguno acerca de *“la lista de clientes creada por El Corredor y las ventas futuras con los mismo (sic)”*

Lo anterior, sin dejar de lado lo pactado en el párrafo de la cláusula veinte del Contrato que resuelve, de existir, cualquier duda, y de conformidad con el cual:

“Las partes expresamente acuerdan que en caso de terminación del contrato por cualquier motivo, sólo se reconocerán los valores y comisiones generados al momento de la terminación. En consecuencia, no se generarán pagos, ni habrá lugar a liquidaciones o reliquidaciones por concepto de ingresos percibidos por COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL TRANSVISION S.A.S. de acuerdos, negocios, transacciones, ventas y demás conceptos similares realizados por EL CORREDOR y ejecutados con posterioridad a la terminación del contrato”.

Por lo anterior, se reitera que no queda duda al árbitro que suscribe, que aun aceptando, en gracia de discusión, que sobre ventas futuras, esto es ventas realizadas luego de la terminación del Contrato de Corretaje, existiera algún derecho en favor del corredor M.J. Brenes, las proyecciones no serían base admisible para su cálculo.

Consecuencia de lo expuesto es que no debió accederse a lo solicitado en la pretensión primera declarativa de la demanda ni a las condenatorias ni consecuenciales, en tanto su prosperidad habría dependido del reconocimiento de la principal.

* * *

Lo expresado en este escrito resume las razones por las cuales considero que el Tribunal no debió acceder a las pretensiones de la demanda relacionadas con el eventual derecho del demandante al pago de comisiones supuestamente generadas por ventas realizadas a clientes de Transvision luego de la terminación del contrato de corretaje, por lo cual lo expresado en este escrito sirve de fundamento al salvamento de voto, que con todo el respeto y consideración por los demás árbitros, formulo.

Alvaro Londoño Restrepo
Alvaro Londoño Resrepo



Certificado de firma

Para los efectos legales pertinentes, **la parte manifiesta que ha decidido suscribir el presente documento de manera electrónica**, y declara que la firma estampada en el mismo ha sido puesta por quien dice ser su firmante cumpliendo todos los requisitos legales para este tipo de firmas, y por ello, **reconoce la plena validez tanto de lo dispuesto en el clausulado del presente documento** como de la firma electrónica que en él se asientan.

Autenticidad

ALR	ALVARO LONDOÑO RESTREPO	E-mail	alon*****il.com
	Autenticado con:	Teléfono	+57*****1289
	Correo electrónico	IP	190.28.93.76 Medellin, Antioquia, Colombia
	Teléfono	Rol	Firmante
	Código OTP	Firmado	30/7/25, 11:06:19 GMT-5
Hash de firmante: 4625fe573df4810130b7842d5b2300c432b2268df1a58ebf36973afb6960e570			

Integridad del documento

📄 Número de documento: B2NYFAPYTJ

🔒 Función Hash: SHA-256

Hash del documento: fbd69a91b18d2eb920f025d5ecbe1ca72c069cf96d4c41af2e3d4b04d66d9c1d

Disponibilidad del documento



El documento puede ser consultado a través de su número de identificación y/o código QR en nuestra plataforma www.auco.ai/verify