

## CASA MATRIZ, CASA PRINCIPAL, SUCURSAL, FILIAL Y AGENCIA

Los conceptos de casa principal, sucursal y agencia se aplican a la empresa, sea esta civil o comercial, y así sea su propietario una persona natural o una persona jurídica. El concepto de filial siempre está ligado al de sociedad o casa matriz, pero necesariamente tanto la matriz como la filial deben ser personas jurídicas.

Reviste el carácter de casa matriz o casa principal la sede de la empresa, donde ella tiene su domicilio principal. El lugar desde donde se conducen, se supervisan, se homologan todos los negocios concluidos en su sede o fuera de ella. Es el sitio desde donde se dirige la actividad económica de la empresa. Una empresa puede extender el radio de sus actividades, sea en su domicilio o fuera de él, mediante la creación de sucursales o agencias. Y, en tratándose de sociedades, también puede extenderlo, bien en su domicilio o fuera de él por medio de la organización de otras sociedades, denominadas filiales. Las filiales cuando sean jurídicamente distintas y autónomas están subordinadas económicamente a una matriz que suele dirigirla en razón de poseer parte importante de su capital.

El concepto de casa matriz o de casa principal no se puede concebir, o mejor, no tiene operancia económica ni jurídica, sino en función, en razón de que existan la sucursal, la agencia o la filial. La casa matriz es la madre. Hijas de ella son las sucursales, las filiales y las agencias. Hijas que tienen distintos caracteres, según estén más o

menos sometidas a ella. Entre la casa matriz y la filial existe una relación económica consistente en que la casa matriz es dueña de una parte muy importante del capital que forma la filial, pero ésta es desde el punto de vista jurídico perfectamente independiente de la matriz. Con las sucursales y agencias la dependencia es mucho más estrecha, pues estas son simples prolongaciones de la casa principal, a la cual se hallan tan subordinadas en lo económico y en lo jurídico, como que en verdad son domicilios secundarios de la principal.

La distinción entre la agencia y la sucursal no es tan sencilla como lo es la de la filial y la sucursal; los criterios no son tan precisos. No es siempre fácil saber si un establecimiento comercial dependiente de uno principal, es una agencia o una sucursal. Hay quienes las diferencian por la importancia económica que tengan con respecto a la principal, siendo de mayor importancia la sucursal que la agencia; otros, las distinguen por la mayor o menor autonomía con que actúan, o mejor, por la mayor o menor extensión del mandato conferido a la persona que administre el establecimiento que constituye la sucursal o la agencia.

El artículo 255 del Decreto 2521 de 1950 define en los siguientes términos a la sucursal: "Entiéndese por sucursal el establecimiento industrial o comercial, abierto en determinado territorio para el ejercicio de todo o parte de las actividades que constituyen el objeto social, dirigido por el gerente o por uno o varios administradores o factores con facultades suficientes para comprometer la responsabilidad de la compañía en las operaciones que este le haya asignado".

En ninguno de nuestros preceptos legales se encuentra una noción más completa de la sucursal que la dada por el decreto en mención. Aun cuando la noción a que se refiere el texto citado se halla contenida en una norma especial de las sociedades anónimas, es igualmente aplicable a las sucursales de toda clase de compañías e incluso a las sucursales de cualquier empresa cuyo propietario sea una persona natural.

De acuerdo con la definición transcrita, la persona que administra una sucursal es un factor; es un gerente. Así lo denomina expresamente la ley y lo autoriza para celebrar todos los actos que abracen la administración del establecimiento que se le confíe. Y podrá usar de todas las facultades necesarias al buen desempeño de su encargo, a menos que el comitente se las hubiere restringido expresamente en el poder. Tan amplio es su mandato.

La Ley no define lo que es una agencia. Ocasionalmente, en la Ley 25 de 1923, orgánica del Banco de la República, encontramos que en su artículo 3º se refiere a ella cuando dice que podrán establecerse sucursales del Banco en las capitales de los departamentos y en otras ciudades importantes donde la junta directiva lo estime conveniente y que, en defectos de las sucursales, podrían fundarse agencias. Como se desprende del texto transcrito, esa ley le asigna una categoría inferior a la agencia en relación con la sucursal.

Parece aceptable la tesis de que la agencia sea desde el punto de vista económico de menor importancia que la sucursal. También es menos importante en el terreno jurídico; en efecto, el administrador de una agencia se puede considerar como un dependiente. Dicho funcionario no obliga a sus patrones a menos que estos le confieran expresamente la facultad de efectuar en su nombre ciertas y determinadas operaciones concernientes al giro del negocio que le han encomendado, según lo tiene establecido el artículo 457 del Código de Comercio. De manera que la autonomía de este funcionario es, en principio, mucho menor que la de un factor. Es un mandatario que ordinariamente carece de las facultades de representación que tiene el factor. Es un simple ejecutor de las instrucciones u órdenes de su comitente. Esto no excluye la posibilidad de que el dependiente, el administrador de la agencia, reciba amplias facultades, pero éstas han de conferirse por escrito y fijarse en forma expresa. Por este aspecto, la diferencia entre el factor y el dependiente reside en que, por escrito, deben constar las limitaciones al poder del factor y en la misma forma escrita, las autorizaciones al poder del dependiente. En otras palabras: los factores están autorizados para ejecutar todos los actos que abracen la administración del establecimiento que se les confía y tendrán todas las facultades necesarias para ello. Estas facultades sólo podrán limitarse por escrito aun cuando el poder que se le haya dado sea verbal. En cambio, cualquier poder que se confiera a un dependiente, por amplio o restringido que sea, siempre debe constar por escrito. La menor importancia que en el orden jurídico parece tener la agencia en relación con la sucursal, justifica que las formalidades de publicidad que exige el código para las últimas no sean necesarias para la agencia; ni tampoco estén obligadas a llevar la contabilidad que se exige a la sucursal. Las cuentas de la agencia se moverán o registrarán directamente en los libros de la casa principal.

La filial puede tener, y frecuentemente tiene, un domicilio, un capital, unos accionistas, un objeto, etc., distinto del domicilio, del ca-

pital, de los accionistas, del objeto de la sociedad matriz. La filial tiene una existencia jurídica propia. Y tanto es así que la filial puede adoptar una forma jurídica distinta de la matriz. Así la matriz puede ser una sociedad anónima y la filial una de responsabilidad limitada o una colectiva y viceversa.

En cambio, la casa matriz y la sucursal tendrán siempre el mismo propietario o los mismos socios, el mismo objeto, el mismo patrimonio, pues al fin y al cabo la sucursal —lo mismo puede decirse de la agencia— no son sino simples domicilios secundarios de la casa principal.

En la organización comercial, el sistema de las sucursales es más frecuente y encuadra mejor dentro de esa actividad. Así vemos que las firmas “Hijos de Leonidas Lara” y “J. V. Mogollón”, por ejemplo, tienen infinidad de sucursales diseminadas por todo el país. Y, a la inversa podemos observar que en la actividad industrial el sistema de las filiales es más usual y adecuado y representa para la industria una poderosa ayuda en su capacidad expansiva. Ejemplo de ello nos presentan las compañías de petróleos, en que unas pocas sociedades matrices han logrado explotar infinidad de concesiones en el mundo entero a través de un gran número de filiales.