



JOSE GILDARDO RAMÍREZ GIRALDO

Magistrado

Proceso: Verbal (Contrato De agencia comercial)
Demandante: J.M. SAS
Demandado: TINTAS SAS
Radicado: 052663103003 2017 00393 01
Decisión: confirma sentencia
Sentencia Nro. 038

TRIBUNAL SUPERIOR
SALA TERCERA DE DECISIÓN CIVIL
Medellín, veinticinco de noviembre de dos mil veinte

Se procede a decidir por la Sala Civil del Tribunal Superior, el recurso de apelación interpuesto por las partes demandantes en la demanda principal y la reconvención, frente a la sentencia del 27 de agosto de 2019 proferida por el Juzgado Tercero Civil del Circuito de Oralidad de Envigado dentro del proceso VERBAL instaurado por J.M. SAS en contra de TINTAS S.A.S.

I. ANTECEDENTES

1. Pretende la parte demandante, según escrito de aclaración allegado en cumplimiento de requisitos, se **declare** COMO **PRETENSION PRINCIPAL** que entre TINTAS SAS (agenciado) Y JM SAS (agente) existió un único contrato de **AGENCIA COMERCIAL** ejecutado sin solución de continuidad desde el 1º de septiembre de 1996 hasta el 31 de diciembre de 2014 . Que como consecuencia de la cesión de la posición contractual por parte de los agentes iniciales JAIME ESCOBAR PELÁEZ Y MARTA CECILIA

CASTAÑO HERRERA a J.M SAS, esta última es la legitimada para ejercer los derechos. Que se declare que TINTAS SAS incumplió sus obligaciones de pago de comisiones, abusó de sus propios derechos e incumplió el deber de respetar la exclusividad en la recepción de los pedidos hechos por los clientes de J.M SAS. Que se declare que el incumplimiento de las obligaciones contractuales de TINTAS SAS se hizo ostensible a partir del 1º de enero de 2014, fecha en la cual se estableció justa causa para que JM. SAS terminase el contrato de agencia mercantil. Que se declare que TINTAS SAS está obligada a pagar a JM SAS la cesantía comercial de que trata el artículo 1324 inciso 1º del CCio, que asciende a la suma de \$755.000.000; la indemnización de que trata el inciso 2 de la misma norma por la suma de \$2.000.000.000; los perjuicios ocasionados en la modalidad de daño emergente que asciende a \$500.000.000 o lo mayor que se pruebe. Que se **condene** a TINTAS SAS a pagar a JM SAS las citadas sumas con los intereses moratorios y actualización, además de la condena en costas.

PRIMERA SUBSIDIARIA. Declarativa. Que se declare que con ocasión de una relación comercial TINTAS SAS incurrió en actos ilegales de **COMPETENCIA DESLEAL** frente a J.M SAS en hechos realizados en el mercado con fines concurrenciales contrarios a las sanas costumbres mercantiles; conductas que tuvieron como objeto desviar la clientela de la actividad, prestaciones mercantiles o establecimientos ajenos e imitación de iniciativas empresariales. Que se declare que JM SAS está legitimada por activa para ejercer la acción; que se declare que TINTAS SAS está obligada a pagar los perjuicios ocasionados con los actos ilegales de competencia desleal en la modalidad de daño emergente por \$500.000.000 y los perjuicios ocasionados con los actos ilegales de competencia desleal en la modalidad de lucro cesante en cuantía de \$2.000.000.000. Que se **condene** a TINTAS SAS a remover los efectos producidos por los actos de competencia desleal, mantenga los descuentos y

respete la clientela y las condiciones originales que se venían desarrollando con la relación comercial. Que se le ordene indemnizar los perjuicios, en la modalidad de daño emergente y lucro cesante, junto con los intereses moratorios y las costas del proceso.

SEGUNDA SUBSIDIARIA. DECLARATIVAS, que se declare que entre TINTAS SAS Y JM SAS hubo un único **CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL** que se ejecutó sin solución de continuidad desde el 1º de septiembre de 1996 hasta el 31 de diciembre de 2014. Que se declare que en el término de duración del negocio de distribución se dieron las siguientes cesiones: En marzo de 2001 TINTAS SA hoy SAS adquirió su posición contractual de SHELLMAR DE COLOMBIA S.A. EL 7 de mayo de 1997 JAIME ESCOBAR PELÁEZ Y MARTA CECILIA CASTAÑO HERRERA cedieron su posición contractual a la SOCIEDAD DISTRIBUIDORA J.M. LTDA hoy J.M. SAS. Como consecuencia, ésta última es la legitimada para ejercer los derechos. Que se declare que TINTAS SAS incumplió sus obligaciones de ejecución del contrato de distribución con la buena fe que exigen los artículos 871 del CCio y 1603 C. Civil. Que se declare que a partir del 2014 se estableció el incumplimiento de las obligaciones por parte de TINTAS SAS, lo que constituyó una justa causa para que JM SAS terminase el contrato de distribución. Que se declare que está obligada a pagar a JM SAS los perjuicios en la modalidad de daño emergente por \$500.000.000 y lucro cesante en \$2.000.000.000. Se le condene al pago de las sumas citadas, la indemnización a que tiene derecho según los artículos 1546 y 1613 CC y según el artículo 870 CCio. Los intereses moratorios, actualizaciones de las condenas y las costas del proceso.

2. Como sustrato de sus pedimentos, adujo los hechos que así se compendian:

a) El 27 de mayo de 1996 terminó una relación laboral entre SHELLMAR DE COLOMBIA S.A Y MARTA CECILIA CASTAÑO HERRERA para dar paso a una nueva relación comercial, en virtud de la cual, la señora CASTAÑO junto con JAIME ESCOBAR PELÁEZ recogían en el VALLE DEL CAUCA, pedidos de compañías interesadas en productos para las artes gráficas, que eran despachados por SHELLMAR DE COLOMBIA S.A. No se trataba de una compra para almacenar y luego revender, sino de una toma de pedidos que se facturaban a nombre de MARTA CASTAÑO Y JAIME ESCOBAR, pero eran remesas enviadas por SHELLMAR DE COLOMBIA en consideración a necesidades y cantidades establecidos por terceros que hacían pedidos.

b) Para remunerar a los señores MARTA CASTAÑO Y JAIME ESCOBAR, (hoy JM SAS) se acordó que SHELLMAR (luego TINTAS SA.) establecía un precio al público que fuese competitivo frente a las demás compañías de elementos para artes gráficas, de ahí se establecía un porcentaje entre 25 y 30% en cada pedido y si la remuneración bajaba por una situación de mercado, se reunían, ajustaban los precios para conservar lo pactado, pues era lo que recibían dichos señores por la intermediación como agentes promotores en el Valle. Cuando se despachaba la mercancía solicitada por el tercero, SHELLMAR les enviaba la factura señalando el valor a cancelar, disminuido el porcentaje de lo que el fabricante hubiese podido cobrar al tercero si hubiese contratado directamente. Luego se elaboraba la factura por el valor exacto del precio al público, de tal manera que ese porcentaje no le reflejara al tercero, porque los señores JAIME ESCOBAR Y MARTA CASTAÑO retenían directamente la comisión.

c) Esta forma de ejecutar el contrato reflejaba la existencia de una relación en la cual éstos últimos obraban como comerciantes que asumían en forma independiente y estable el encargo de promover y explotar negocio y la convención donde SHELLMAR asumían la

cuenta y el riesgo de los negocios con terceros en forma puntual y la remuneración.

d) El 7 de mayo de 1997 JAIME ESCOBAR Y MARTA CASTAÑO constituyeron la sociedad DISTRIBUIDORA J.M LTDA hoy JM SAS y como socios, le cedieron a la compañía el contrato de promoción que tenían con SHELLMAR, no se hizo documento de cesión, porque por tratarse de un suministro de servicios de promoción, bastó la aquiescencia tácita por parte de SHELLMAR con el nuevo contratante J.M. LTDA y prueba de ello, es que de inmediato aquélla, empezó a enviar despachos y las facturas a nombre de esta última sociedad.

e) De un trabajo que comenzó de ceros en 1996 se extendió hasta 2014, quedó acreditada la marca del agenciado y cautiva en el VALLE DEL CAUCA, NARIÑO Y RISARALDA con 318 clientes y como la señora MARTA CASTAÑO es ingeniera química, no solo contactó al cliente, sino que los asesoró creando colores y fórmulas que transmitió a TINTAS SAS para producir en masa y satisfacer las necesidades del comprador.

f) En el año 2014 la multinacional SUN CHEMICAL adquirió el total de TINTAS SAS y la administración y con ese giro, se dio paso a una serie de conductas y un desconocimiento al contrato de agencia mercantil que desde 1996 se tenía con JM SAS, desplegando conductas que se saltaban el intermediario para eliminar la utilidad que se encontraba vigente, apropiándose de información, omitiendo la participación y vendiendo productos en mejores condiciones. Se condicionó los despachos a un pago anticipado por parte de JM SAS transformando un mandato oculto en el que el intermediario primero cobraba al tercero, se reservaba el porcentaje de la comisión y finalmente pagaba al agenciado en una compraventa para la reventa.

g) La desviación de la clientela con maniobras desleales de TINTAS S.A han venido agotando la capacidad financiera, al punto que se han visto en la obligación de disolver y liquidar los negocios sociales

y dejar de cumplir con una deuda de 260 millones que el propio agente había contraído frente al agenciado; se han venido marchitando los negocios y la única solución que ha planteado el demandado es suscribir un nuevo contrato.

3. La demanda fue admitida el 26 de febrero de 2018; la parte demandada se opuso a las pretensiones, proponiendo como excepciones las que denominó: Inexistencia del contrato de agencia mercantil, imposibilidad de reclamar las prestaciones del artículo 1324 del Ccio sobre un contrato vigente, prescripción, inexistencia de actos de competencia desleal, contrato no cumplido, compensación e inexistencia del daño.

II. DEMANDA DE RECONVENCION

4. El apoderado de SUN CHEMICAL SAS (antes TINTAS SAS) presenta demanda de reconvención en contra de JM SAS, solicitando luego de las aclaraciones que se hicieran, que se **declare** que entre SUN CHEMICAL y JM SAS existe a la fecha un **CONTRATO DE SUMINISTRO PARA DISTRIBUCIÓN** en virtud de la cual, *SUN CHEMICAL antes TINTAS* suministra para distribución algunos de sus productos a la segunda. Que se declare que JM ha incumplido el contrato por el no pago a SUN CHEMICAL por compra de productos por un valor de \$198.503.685. Que como consecuencia de lo anterior, se le condene a pagarle la suma de dinero junto con los intereses de mora.

5. Como hechos sustento de éstas, manifestó lo siguiente:

En 1973 se fundó la empresa PINTUCO; en el 2015 cambió su nombre a TINTAS SAS y en febrero de 2018 a SUN CHEMICAL COLOMBIA SAS, que tiene como objeto social fabricación de

pinturas, barnices y tintas para impresión. Desde el año 2001 suministra algunos de sus productos a J.M. SAS, sociedad que desde el año 2013, ha incurrido en mora en los pagos de facturas por las ventas y las cuales relaciona, en total de 94, las cuales ascienden a la suma de \$198.503.685.

6. La demanda se admite mediante auto del 27 de septiembre de 2018 y una vez notificada la demandada, se opone a las pretensiones y propone como excepciones de mérito: Contrato no cumplido y compensación.

III. LA SENTENCIA APELADA

7. Mediante providencia del 27 de agosto de 2019, el Juzgado Tercero Civil del Circuito de ORALIDAD DE ENVIGADO, EN LA **DEMANDA PRINCIPAL**, declaró probadas las excepciones de INEXISTENCIA DEL CONTRATO DE AGENCIA MERCANTIL, INEXISTENCIA DE ACTOS DE COMPETENCIA DESLEAL Y CONTRATO NO CUMPLIDO. Declaró la existencia de un contrato de **DISTRIBUCIÓN COMERCIAL** desarrollado entre el 2001 hasta la fecha, celebrado entres TINTAS SAS hoy SUN CHEMICAL COLOMBIA SAS como distribuido y JM LTDA, hoy JM SAS como distribuidor, el cual tiene como objeto la distribución de las tintas fabricadas por el distribuido en el Valle del Cauca. Desestimó las demás pretensiones. Sin condena en costas.

En LA **DEMANDA DE RECONVENCIÓN**. Declaró no probadas las excepciones de mérito propuestas por la demandada denominadas Contrato no cumplido y compensación y en su lugar, **DECLARA PROBADA** de oficio la excepción de mérito de **INEXISTENCIA DE CONTRATO DE SUMINISTRO para la distribución** entre TINTAS SAS hoy SUN CHEMICAL SAS y JM SAS. Desestima las pretensiones de la demanda de reconvención. Sin condena en costas.

IV. LA IMPUGNACIÓN

8. Inconforme con la decisión, la sentencia fue recurrida por la parte demandante en cada una de las demandas presentando los reparos en forma oportuna y una vez surtido el traslado correspondiente en ésta instancia, fueron allegados sendos escritos sustentando la apelación de la siguiente forma:

En la **demanda principal**, la parte demandante discrepa de la decisión que deniega la pretensión principal, según la cual debía declararse probada la existencia de un contrato de agencia comercial, en tanto las circunstancias que rodearon el negocio demuestran que efectivamente hubo un contrato de mandato oculto para la promoción de los productos de la parte demandada, pero si la sentencia creyó no haber existido el contrato de mandato que tipificase la agencia mercantil, tampoco atendió el artículo 1317 del C. Cio que no exige la existencia de un mandato oculto.

En las aclaraciones se alude a la existencia del mandato oculto, con el antecedente de un contrato laboral y sociedad simulada, con la declaración del señor MANUEL GIRALDO OSPINA relatando que la señora MARTA CASTAÑO tenía un contrato laboral a término fijo con SHELLMAR y luego de la finalización de dicho contrato, se le propuso continuar trabajando con la compañía, pero bajo el esquema de una distribución y que para ello requería constituir una sociedad comercial y según refiere el apoderado, esa nueva vinculación como independiente es para continuar "*atendiendo o abriendo mercado en Cali*", pero para continuar con lo mismo, era necesario que un juez laboral dijese que la segunda vinculación no era más que una continuación del anterior contrato de trabajo.

Inexistencia de una verdadera compra para revender: se le brindó a la empresa creada por la señora MARTA CASTAÑO de manera eufemística un “*cupo de crédito*” que no era otra cosa que permitirle a ésta o a su nueva empresa, que hiciera en SHELLMAR los pedidos exactos de tinta que les iba vendiendo a terceros, para que luego de cobrarle a esos terceros el valor final de la venta, descontarse su utilidad y pagase el valor restante a SHELLMAR.

Manifiesta que lo que hay de detrás de todo es la prolongación de una relación laboral, que no se puede demandar porque el servicio lo presta ya una persona jurídica, relación que para sustraerla de los efectos del artículo 1324 C.Cio, se la quiere disfrazar de distribución de productos propios para la reventa, cuando en realidad, de lo que se trataba era de la postural, a disposición del antiguo trabajador, de unas tintas que él podía vender a terceros sin ningún temor, pues el propietario de ellas ya lo había autorizado para hacerlo, prometiéndole que las enviaría a Cali en el momento de requerirlo, con el plazo necesario para que le cobrase el precio a terceros, se descontase la utilidad y luego cubriese la factura.

El hecho de poner mercancía a disposición de una persona con la intención de venderla, otorgarle un plazo para retomar el valor y cobrarle a los terceros compradores, descontar una ganancia y luego cubrir el costo de la mercancía, lo que hace es encerrar un mandato oculto. JM promovió los productos de TINTAS SAS; mientras JM trabajó para SHELLMAR ayudó a abrir el camino de dicha marca en el occidente colombiano. Luego cuando trabajó para TINTAS SAS incrementó ventas en Cali y terminó recibiendo el alias de “*MARTA TINTAS*”.

Advierte que hoy sujetos en una jurisprudencia según la cual la compra para la reventa no constituye agencia mercantil, la denominan contrato de distribución de productos propios,

considerando que ello no puede entenderse en la medida en que el distribuidor la iba acomodando en el público, no había punto de venta y no hubo entrega de inventario. Además, las supuestas compras se acompañaban de informes, situación del mercado y listas de precios al público.

La sentencia desconoce los supuestos citados, para terminar concluyendo que la relación materia del proceso no era un mandato y que por ello no se configuraba una agencia mercantil y si se consideró que no había mandato, no por ello debió de dejar de considerar que la compra para la reventa acompañada del encargo para la conquista de un mercado está consagrada como un contrato típico de agencia mercantil, pues no otra cosa sostiene el artículo 1317 CCio, que es claro en establecer que la agencia mercantil se configura aun en casos en que el intermediario promoció o explotó negocios en calidades distintas a las del mandatario.

El segundo reparo, hace relación a la declaración de la existencia de contrato de distribución, lo cual acepta, pero discrepa de la negativa de la pretensión consecuencial de la subsidiaria, (ausencia de condena) al indicar que el incumplimiento de dicho contrato no se había demostrado en el proceso y concretamente referidos a la exclusividad y la mala fe del demandado, cuando hay prueba suficiente que demuestra lo contrario.

En cuanto a la exclusividad, aparece que la demandante la tenía en el mercado del Valle siendo suficientes las declaraciones recibidas dando cuenta que la cabeza visible de TINTAS SAS en el Valle era MARTA CASTAÑO. Resalta dos verdades que quedan establecidas: que la relación inicial que existiera desde 1997 entre JM SAS Y TINTAS SAS se derrumbó en el año 2014 y que muchos de los clientes que fueron de JM SAS hoy son clientes directos de SUN CHEMICAL.

Resalta como pruebas que demuestran las diferencias del año 2014 una minuta de contrato, donde se pretende que J.M. SAS acepte ser un simple revendedor, pero con la obligación de continuar con la promoción; que se acepte que no hay exclusividad; que puede convertirse en su propia competencia, no salirse del territorio asignado, entre otros. Y respecto al cambio de los clientes, se estableció con los testigos que parecen justificar la mora del deudor manifestando que el comercio de tintas se había vuelto agresivo, que los terceros querían comprar directamente al fabricante y que muchos clientes de JM se habían insolventado. Considera que la sentencia restó importancia a las declaraciones que deben ser miradas con reserva al momento de su valoración.

El tercer reparo tiene que ver con la cesión de la posesión contractual, indicando que sea que la relación subyacente en el proceso resulte ser una agencia mercantil o un contrato atípico de distribución, lo cierto es que el contrato empezó en el año 1997 y se cedió en el año 2001. El fallo de primera instancia desconoció tal cesión, solicitando se revoque la decisión. Aunque en la contestación de la demanda trató de soslayarse esta circunstancia alegando que no existió, lo cierto es que la cesión si existió y quedó en evidencia, no solo porque los hechos lo demostraron, sino porque las declaraciones lo confirmaron.

La demandada alega que TINTAS SA se limitó a comprar una marca y que de esa operación no se desprende una cesión de contratos, pero resulta que ésta es una figura autónoma que se configura como un acto aislado, como algo que se desprende de una operación multimodal que tampoco se circunscribe a la adquisición de acciones; bien puede referirse a la compra de una marca o de una parte de la actividad. A la luz del artículo 889 del C. Cio, norma aplicable a la agencia mercantil en virtud del artículo 1330,

la cesión se configuró por la simple aquiescencia tácita a la continuación de dicho suministro por parte de TINTAS SAS.

Solicita revocar la sentencia y se acceda a las pretensiones principales de la demanda, consistentes en declarar probada la existencia de una agencia mercantil y la ruptura injustificada de la misma, procediendo con las condenas solicitadas como consecuenciales. Se solicita acceder a las pretensiones subsidiarias con sus condenas, consistentes en declarar la existencia y ruptura de un contrato atípico de distribución.

9. En la demanda de **reconvención**. El apoderado de SUN CHEMICAL COLOMBIA SAS antes TINTAS SAS impugna la sentencia en cuanto a la parte resolutive de la reconvención, numeral segundo y tercero que desestima las pretensiones.

La sentencia hace la diferencia entre contrato de agencia mercantil, distribución comercial y suministro para la distribución, concluyendo acertadamente que no se trata de una relación de agencia comercial y encuentra probado que entre las partes había una relación de distribución, en la cual SUN CHEMICAL COLOMBIA SAS suministraba a JM SAS los insumos para revender; sin embargo, se plantea una diferencia entre la "**distribución comercial**" y el "*suministro para la distribución*" concluyendo que entre TINTAS SAS (hoy SUN CHEMICAL) y JM SAS la relación es una "*distribución comercial*" y por ello no prospera la reivindicación porque allí se solicitó que se declare la existencia de un contrato de "*suministro para distribución*", se declare el incumplimiento de éste y la condena por la suma allí indicada.

Es evidente que para negar las pretensiones de la reconvención el juzgado opta por hacer un análisis que, aunque elaborado, obvia los

efectos prácticos de la relación contractual que tienen las partes y en consecuencia lo que se perseguía con las pretensiones negadas.

En el primer reparo argumenta que la distribución comercial y el suministro para distribución son la misma figura y por ello se les debe reconocer el mismo efecto. Según se expone en la sentencia, la Corte Suprema ha avalado que cuando se trata de contratos atípicos, un método aplicable de interpretación es la analogía y mediante ella se pretende que la relación contractual atípica bajo análisis se rijan por la figura contractual regulada que más se le parezca. Para el caso concreto, las diferencias encontradas en la sentencia son sutiles y no deberían tener la entidad suficiente para desconocer lo que se pretendía en la reconvención, máxime cuando se reconoció el derecho de SUN CHEMICAL a cobrar los productos vendidos a JM SAS.

Por tratarse de contratos atípicos, deben enmarcarse dentro de las reglas propias del suministro, sobre todo si se tiene en cuenta que es su elemento esencial y fundamental la obligación de suministro y entre las partes hay una serie de prestaciones periódicas y continuas en las que el distribuido entrega al distribuidor para que éste ponga a disposición del mercado. Según se advierte en la sentencia, el propósito en la DISTRIBUCIÓN es el ánimo de continuidad y cooperación entre las partes, mientras que en el SUMINISTRO PARA DISTRIBUCIÓN esta característica no se evidencia; sin embargo, ello es aparente porque en ambas el ánimo de continuidad está presente y en ambas hay prestaciones periódicas o continuadas (art. 968 CCio), de lo contrario, sería una compraventa. En ambas, hay cooperación con el objetivo de suministrar y distribuir bienes y servicios de forma masiva. El artículo 975 ibídem citado en la sentencia para entender la figura del SUMINISTRO PARA DISTRIBUCIÓN, que sigue siendo pertinente a pesar de su derogatoria por aludir a pactos de exclusividad que

atentaba contra la ley 256/96 y no por su referencia al suministro para distribución. **Lo que se está solicitando de fondo es que se declare que entre las partes existe una relación de cooperación para poner bienes en el mercado a partir de un suministro** y con la diferencia hecha en la sentencia, se obvia dicho propósito y se desconoce un derecho por cuestión de forma.

Tanto el contrato de distribución comercial como el suministro para distribución son la misma figura y su objetivo es el mismo y a pesar de que en la demanda de reconvención se pretendió la declaración de una relación de SUMINISTRO PARA DISTRIBUCIÓN y no de DISTRIBUCIÓN, no se puede desconocer lo pedido cuando hay un incumplimiento reconocido. La sentencia comete un error en ello y además la distinción que se hace no existe en la ley, por lo cual el ejercicio de adecuación de la relación atípica es errado.

El segundo reparo advierte que si la relación entre las partes es una distribución, es necesario reconocer su efecto útil a pesar de que la nomenclatura varíe. Si se parte de que ambas figuras son lo mismo, no debe restarle su efecto. Según el artículo 1618 CC el juez debe buscar la verdadera intención de las partes. Al declarar que entre ellas existió un contrato de distribución, no es coherente negarle a SUN CHEMICAL los derechos que de ella se derivan por el hecho de haber pedido una pretensión diferente. Al negar las pretensiones, el juez llevó su ejercicio interpretativo fuera de los límites, dando alcance a dos términos que se refieren a lo mismo.

Concluye indicando que la distinción entre los contratos es infundado porque se trata de la misma figura con nombres diferentes: son contratos atípicos que le son aplicables las reglas del suministro. Hay una contradicción declarando probada una relación de suministro y luego concluir que ello no es suficiente para concederle las pretensiones de la reconvención. Una simple diferenciación de nombres no debe implicar que se le resten efectos

y se desconozcan derechos. Aun cuando se niegue el suministro, deberían prosperar las pretensiones. Si el juez no encontró suministro pero sí distribución debió declarar probadas las pretensiones en cuanto hacen referencia a una relación de distribución y condenar a JM SAS al pago de las sumas adeudadas a SUN CHEMICAL que el juez no niega. Una distinción interpretativa sin soporte legal para desconocer un derecho que la sentencia reconoce, es un desconocimiento del derecho y la justicia por una sutileza de nombre. Solicita revocar los numerales segundo y tercero de la sentencia.

RÉPLICA. Así mismo, en trámite de segunda instancia, se allegó escrito para descorrer traslado de la apelación por parte de TINTAS SAS, indicando que en su apelación JM SAS, inicia el reparo que denominó EXISTENCIA DE UN MANDATO OCULTO con una alegación exótica, consistente en decir que en realidad no existe contrato de agencia, ni de mandato ni nada, sino que fue una continuidad de una relación laboral con la señora MARTA CASTAÑO, que ni siquiera es parte en el proceso; relación que tuvo con SHELLMAR que tampoco es parte para decir que luego esa relación continuó con TINTAS S.A, pero que se ocultó con una sociedad simulada que creó dicha señora y que comenzó a comprar productos a TINTAS S.A. Según el apoderado, su cliente no es más que una sociedad simulada que no tiene contrato con la demandada, sino que se trata de una relación laboral con MARTA CASTAÑO y considera que esto sería suficiente para despachar negativamente la apelación, porque se está admitiendo que no hay contrato de agencia, mandato o distribución, sino uno laboral y que su cliente es una sociedad simulada.

Sin perjuicio de lo anterior, en una alegación de que existe es una relación laboral, se alega la existencia de un mandato oculto entre

MARTA CASTAÑO Y SUN CHEMICAL COLOMBIA SAS, pero resulta que dicha señora no es parte demandante, sino la sociedad de la cual es socia y ello nuevamente descarta la prosperidad de las pretensiones.

Las pruebas que se arrimaron con el dictamen y los estados financieros y declaraciones tributarias, reflejan que JM SAS compró productos de SUN CHEMICAL para revender, la contabilidad es plena prueba y allí se refleja lo contrario de lo que alega. Es inaceptable que JM SAS alegue que los estados financieros que presentó no reflejan la verdad, alegando ahora que en realidad era un mandatario cuando no lo reflejó en la contabilidad. Considera que según la jurisprudencia de la Corte, cuando se compra para revender el contrato no es de agencia sino de suministro para distribución.

Frente al segundo reparo, considera que la alegada exclusividad carece de soporte; se demostró que SUN CHEMICAL nunca otorgó exclusividad a ningún distribuidor y al contrario, JM S.A.S. abusó de los precios con sus clientes y los empezó a perder, fue incapaz de atender sus clientes por su insolvencia derivada de la desviación de su capital; es falsa la historia de que los asfixiaron, cuando lo que pasó fue que sacaron los recursos líquidos de la empresa para hacer préstamos a particulares y no pagaron el producto que compraron; los testigos estrella de JM SA.S. Yibby Corredor y Robinson Agudelo fueron desmentidos de manera directa y categórica por sus jefes en los lugares de dónde trabajaban. En realidad, la parte que incumplió de manera grave la relación de suministro para distribución fue JM S.A.S. y así quedó demostrado con los cientos de facturas vencidas que se presentaron como prueba y que no fueron pagadas.

Respecto al tercer reparo, no existe una sola prueba en el proceso de lo que fue la transacción comercial entre SHELLMAR S.A.S. y TINTAS LTDA. en el año 2001. El Contrato firmado es claro en cuanto a que hubo una venta de activos y jamás se cedió contrato alguno con JM LTDA. El contrato se presentó con la contestación de la demanda y no ofrece duda alguna. Manifiesta que ninguno de los reparos tiene posibilidad de prosperar. Solicita que en cuanto niega las pretensiones de la demanda, se confirme la sentencia apelada, porque no hay la mínima posibilidad de que prospere la apelación de JM SAS.

V. CONSIDERACIONES

10. De los presupuestos procesales y configuración de nulidades. Al no advertirse ningún vicio que pueda invalidar lo actuado y al estar cabalmente satisfechos los presupuestos procesales, se pasa a resolver sobre el mérito del asunto.

11. Problema jurídico. Conforme a la competencia restringida del superior en sede de apelación, prevista en el artículo 328 del Código General del Proceso, habida cuenta del carácter rogado del recurso de apelación formulado solamente por la parte demandante en cada una de las demandas principal y reconvención, se limitará el estudio a los puntos que son objeto de inconformidad.

Así, deberá determinarse con base en el acervo probatorio allegado al proceso para la demanda principal, si asistió razón al A quo al negar la existencia de una agencia comercial en tanto las circunstancias que rodearon el negocio no demostraron que efectivamente hubo un contrato de mandato oculto para la promoción de los productos de la parte demandada. Si al haber declarado la existencia del CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN, es

viable no acceder a las condenas solicitadas, en tanto no se probó la exclusividad y la mala fe y si existió o no la cesión de la posesión contractual.

Y en la demanda de reconvención, se determinará si el contrato de DISTRIBUCIÓN COMERCIAL y el SUMINISTRO PARA DISTRIBUCIÓN son la misma figura y por ello se les debe reconocer el mismo efecto y además, revisar si dicha distinción es solo aparente y en su lugar revocar los numerales segundo y tercero de la sentencia.

12. Debe advertir la Sala, que el ejercicio de acciones derivadas de un contrato –como es el caso que nos ocupa- exige la demostración de la existencia y validez del mismo. Lo primero porque, si no se cumplieron los requisitos legalmente previstos para ello, el pretendido contrato ni siquiera nace a la vida jurídica y lo segundo, porque si se omitieron los requisitos que la misma ley prevé para su validez, el contrato nace viciado y por lo mismo, queda expuesto a la alegación y/o declaración del vicio que lo afecta.

13. En el presente asunto y en relación con el primer punto objeto de reparos, se tiene que en la demanda se solicitó que se declare que entre TINTAS SAS y JM SAS existió un único contrato de agencia comercial en que tuvieron la condición de agenciado y agente, respectivamente, sin solución de continuidad desde el 1º de septiembre de 1996 hasta el 31 de diciembre de 2014 o durante el plazo que el despacho determine, pretensión que fue denegada por el A quo, considerando que luego del análisis de todos los elementos, no se acreditó que la señora MARTA CASTAÑO y el señor JAIME ESCOBAR trabajaran apoyados en un mandato y en sentir del impugnante el artículo 1317 considera su existencia aun sin existir mandato. Así las cosas, el problema planteado se resuelve determinando si realmente estamos en presencia de una

agencia comercial, como lo plantea el demandante, solamente en lo que es objeto de reparo.

14. En sentencia emitida por la Alta Corporación¹ se dijo respecto al tema: *"En razón de las necesidades crecientes surgidas del auge de la vida comercial, se hizo necesario que por el Derecho se regulen las actividades de intermediación, las cuales han dado origen a nuevas modalidades contractuales, cual acontece con la preposición, la comisión, el corretaje y la agencia comercial,... mediante la celebración de diferentes modalidades contractuales, como los acuerdos de corretaje, representación de firmas, depósito de mercancías, suministro, consignación, agencia mercantil, concesión y franquicia, entre otros, que por su naturaleza comparten puntos específicos respecto a la injerencia del productor en la forma como se ponen en circulación sus bienes"* (sentencia de 27 de marzo de 2012, exp. 2006-00535).

El artículo 1317 del Código de Comercio concibe el contrato de agencia comercial como aquel en que "un comerciante asume, en forma independiente y de manera estable, el encargo de promover o explotar negocios en un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, como representante o agente de un empresario nacional o extranjero o como fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo".

Esta Corporación² precisó que lo que caracteriza a esta clase de vínculos es: ***Que como su objeto es "promover o explotar negocios" del agenciado, implica un trabajo de intermediación entre este último y los consumidores...***

Que los efectos económicos de esa gestión repercuten directamente en el patrimonio del agenciado...

Que existe independencia y autonomía del agente...

Que tiene un ánimo de estabilidad o permanencia...

Que el compromiso debe cumplirse en un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional.

¹ SENTENCIA DE 10 DE SEPTIEMBRE DE 2013. CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, CASACION SALA CIVIL. M.P. FERNANDO GIRALDO GUTIERREZ. EXPEDIENTE 1100131030222005 00333-01

²² Fallo de 24 de julio de 2012, exp. 1998-21524-01.

De los anteriores condicionamientos cobra relevancia el que la actuación del agente es por cuenta ajena, en vista de que el impacto del éxito o fracaso de la encomienda se patentiza primordialmente en los estados financieros del agenciado, mientras que por sus labores de conexión aquel recibe una remuneración preestablecida.

En ese sentido señaló la Corte que “[s]i el agente promociona o explota negocios que redundan en favor del empresario, significa que actúa por cuenta ajena, de modo que las actividades económicas que realiza en ejercicio del encargo repercuten directamente en el patrimonio de aquél, quien, subsecuentemente, hace suyas las consecuencias benéficas o adversas que se generen en tales operaciones. ... ‘El agente comercial, precisó esta Sala en fallo proferido el 2 de diciembre de 1980, **en sentido estricto, es el comerciante cuya industria consiste en la gestión de los intereses de otro comerciante, al cual está ligado por una relación contractual duradera y en cuya representación actúa, celebrando contratos o preparando su conclusión a nombre suyo (...)** Trátase, en verdad, de una característica relevante, **habida cuenta que permite diferenciarlo de otros acuerdos negociales, como el suministro y la concesión, en los que el suministrado y el concesionario actúan en nombre y por cuenta propia, razón por la cual la clientela obtenida al cabo de su esfuerzo les pertenece, y son ellos quienes asumen los riesgos del negocio, de manera que no devengan remuneración alguna, entre otras cosas, porque las utilidades derivadas de la reventa les pertenece**” (sentencia de 15 de diciembre de 2006, exp. 1992-09211-01).

Existiendo una clara regulación del contrato de agencia en los artículos 1317 al 1331 del Código de Comercio, cuando se pide su declaración o la prevalencia frente a cualquier otro nexo presunto, es imprescindible que confluyan todos los presupuestos necesarios para su conformación, pues, de faltar uno solo no tiene cabida acceder a tales reclamos, por corresponder a otro tipo de relación.

Al respecto la Corte precisó que **“no obstante la autonomía de que goza la agencia, la característica mercantil intermediadora, lo hace afín con otros contratos, con los cuales puede concurrir, pero sin confundirse con ninguno de ellos, ya que tiene calidades específicas que, por lo mismo, lo hacen diferente, razón por la cual, su demostración tendrá que ser inequívoca.** (...) (resaltos fuera del texto).

15. En este litigio el *A quo* negó las pretensiones de la demanda y enfocó la decisión concluyendo que no prosperaban las pretensiones ante la inexistencia del contrato de agencia comercial, afirmación que suscita el pronunciamiento del apoderado de la parte demandante impugnando la decisión, bajo los aspectos ya citados y partiendo del punto concreto que es objeto de reparo, en lo relacionado con la falta de acreditación de que la señora MARTA CASTAÑO o el señor JAIME ESCOBAR actuaran apoyados en un mandato en nombre de TINTAS S.A, se parte de la base que para el año 1996 existió una relación laboral entre la señora MARTA CECILIA CASTAÑO HERRERA Y SHELLMAR DE COLOMBIA S.A, la cual se terminó, al punto que hoy fue aceptado por las partes, que existe una relación comercial entre JM SAS Y TINTAS SAS, en sentir de la primera, de agencia comercial y del segundo, de distribución. No obstante ello, si hay que anteponer que el contrato fue verbal y ello supone una carga mucho más amplia, en tanto se debe demostrar con el material probatorio allegado, las condiciones específicas que rodearon tal acuerdo de voluntades, en tanto es la única manera de establecer cuáles fueron las obligaciones e incumplimientos que pudieron darse.

16. Con los interrogatorios de parte, se afirmó por parte del señor **RAFAEL POSADA AGUDELO** representante de SUN CHEMICAL, (antes TINTAS SAS) que ***"Nosotros vendemos tinta y JM SAS la transforma o la revende... su valor agregado era por la formación de química de la señora Marta, que le permitía el manejo de la tinta con la mezcla o igualación de la tinta y la reventa del producto sin transformación o transformación a los clientes"*** y el contrato parte desde el año 2001, cuando SHELLMAR les vendió sus activos referentes solamente a producción de tintas, inventarios y cartera.

Minuto 46.09³. En abril/01 TINTAS SA invita a varios distribuidores a conocer la planta, políticas y ahí estaba JM y es allí donde entra a formar parte del grupo de distribuidores que ya existía, entra como uno más. Solo puedo dar fe sobre los documentos de que puedo hablar. **Los pedidos los hacía JM a TINTAS S.A directamente no a través de nadie, según lo que yo tengo en los libros de contabilidad, los pedidos son de JM SAS a TINTAS S.AS. Preguntado. Minuto. 54.18 Como era la forma en que JM recibía la remuneración por la comercialización de los productos de TINTAS SA?. CONTESTO. nunca hemos pagado una factura por remuneración”.**

Por parte de la señora **MARTA CASTAÑO**, dijo que Shellmar les daba unas condiciones para atender el mercado...mientras JM trabajó con TINTAS SA del grupo SALDARRIAGA de los mismos de PINTUCO, nunca tuvimos problemas con la remuneración. **Los reclamos de pintura se los hacían a TINTAS SAS.** Las comisiones que tenía J,M hoy las tiene SINCLEAR ... Nosotros no revendíamos... tomábamos nota de pedidos que los clientes necesitaban, se los pedíamos a TINTAS que los despachaba inmediatamente, pero ahora se demora uno o dos meses. **TINTAS SAS hacía la factura al cliente.** No revendíamos, recibíamos una comisión bajo la figura de utilidad. Minuto 1.42.34 “yo tomaba el pedido, de acuerdo a lo pactado se lo pedía a TINTAS SA, como teníamos pactado lo de la comisión, **me decían a mí, vaya cóbrela y entonces yo le generaba la factura al cliente** y me descontaba a mi utilidades. Lo pactado era dejarles el precio como si TINTAS LES HUBIERA VENDIDO DIRECTAMENTE y TINTAS lo que hacía era restarse ese 30 o 25% para darnos nuestra remuneración. JM no facturó por remuneración porque ya estaba incluido y parte del mandato era vaya cobre usted”.

17. En el periodo probatorio se recibió declaración a los señores **CARLOS ROBINSON AGUDELO VALENCIA** quien indicó: Conozco a “MARTA TINTAS”, cuando yo trabajaba en PLASTICEL ella vendía unas tintas muy buenas, ellas las ofrecía. **Siempre le hacíamos pedidos de lo que necesitábamos, nos lo mandaba ella y otras veces no sé por qué llegaba un camión y nos descargaban cuñetes de marca TINTAS SA.** Minuto.

³ Es de aclarar, que pudieran presentarse inconsistencias con la precisión del tiempo que se cita en este sentencia y los que reporten las partes, atendiendo a la dificultad que se tuvo con los audios, que algunos no se escuchaban, sobre todos en las teleconferencias, incluso hubo que oficiar al despacho para que los enviaran nuevamente.

1.00.36. Si había un reclamo por tonalidad o desprendimiento de **tinta ella era la que atendía en primera instancia**, si necesitaba un poco más de profundidad venía una persona técnica de TINTAS S.A.

18. CESAR AUGUSTO DUQUE VALENCIA indicó: "Cuando yo trabajé en SINCLER me entregan unos clientes y empiezo a desarrollar labores comerciales y me decían que me atendía MARTA CASTAÑO. TINTAS S.A y SINCLER se fusionaron. Donde yo vendía las tintas de mis clientes eran los señores de JM en cabeza de MARTA CASTAÑO del 98 para acá hasta 2009 que terminé en SENCLER, ya cuando nos fusionamos empezamos a compartir oficinas en Cali.

19. CARLOS HARVEY AGREDA GALLEGO dijo: MARTA me atendía en las ventas de tintas. Desde un principio hablé con FERNANDO CALLEJAS solicitando que quería comprar productos directamente del fabricante para evitar costos y no me aceptaron porque doña Marta era la que se encargaba de eso y entonces no volví a comprar durante 4 meses y le compré a LEMBER. Minuto: 14.21 PREGUNTADO. cual fue el motivo para comprar directamente a TINTAS SAS? CONTENTO. por los costos, **porque TINTAS era el fabricante directo y yo tengo entendido que TINTAS S.A le suministraba las tintas a JM PARA QUE ELLA REVENDIERA** y yo dije, si compro directamente al fabricante, porque uno como empresario busca llegar directamente al fabricante y eso es lo que yo hago. Minuto. 21.15. PREGUNTADO. como era la facturación que se hacía?. CONTESTO. **"yo lo que le pedía a JM me lo facturaba a mí y cuando yo pedía alcohol a TINTAS S.A me daban por separado. Doña marta me mandaba lo de ella separado, cada cosa separada** y por eso era mi insistencia con TINTAS S.A para que ellos me vendieran todo, porque es ilógico que ustedes me vendan alcohol y otro distribuidor suyo me venda la tinta, por qué no me pueden atender con las dos? y me decían que no puedo porque usted la tinta se la compra a doña Marta y ahí fue que dije que si no me podían vender todo, no le compraba a ninguno de los dos, ni a doña Marta la tinta ni a ustedes el alcohol..... si yo tenía problemas **le hacía reclamos a doña marta**, si tocaba ella iba y me asesoraba porque yo no tenía ninguna relación con TINTAS S.A"

20. CAROLINA RIVERA CASTAÑO, al ser preguntado qué relación existe entre JM Y SUN CHEMICAL dijo: "Sabía que **JM era distribuidor** de SUN CHEMICAL, lo sé porque era de conocimiento público (en el

gremio del plástico) que ellos eran distribuidores de TINTAS S.A. Yo llegué a comprar tintas a JM, lo que pasa es que hubo una promoción importante por los precios que ellos manejaban, nosotros teníamos un proveedor principal que era FLER, proveedor de otra ciudad y dejamos de comprarles por ese motivo. Las tintas que le comprábamos a JM era de TINTAS SA.... Nosotros dejamos de comprar a JM **por temas de precios** y mucho después nos visitó directamente Tintas S.A empezamos a comprarles, pero hacía mucho tiempo que no trabajábamos con JM". "El pedido se le hacía a JM; la entrega la hacía JM y el pago se lo hacía a JM" minuto 30.10 y para los reclamos a JM nos visitaba Marta, **nunca hablamos con TINTAS S.A.** "PREGUNTADO. Minuto 31.58. la señora Marta le llegó a comentar en qué calidad actuaba con respecto a TINTAS S.A hoy SUN CHEMICAL? CONTESTO. **Sí, que era la distribuidora...** ella distribuía las tintas de TINTAS SAS" Minuto 59.31 "nosotros le encargábamos tinta a MARTA CASTAÑO o a la empresa que ella tiene que es JM y ella nos enviaba lo que nosotros le pedíamos con TINTAS S.A y cuando teníamos algún problema, **la llamábamos a ella** porque era la tinta que ella suministraba y nos decía ya voy para allá.... La facturación la hacía MARTA CASTAÑO por intermedio de la empresa que ella tenía que era JM... Minuto 1.03.03 los pedidos los mandaba Marta Castaño con un transportador de ella y se hacían por correo o llamando a Marta. Siempre se hablaba directamente con la ingeniera Marta Castaño.

21. ANUAR DE J. AVILA DUQUE dijo que la persona que se encargaba de las tintas era MARTA. El suministro de las tintas que nos hacía era de TINTAS SA, yo era operario y los encargos se dirigían a Marta y ella pedía las tintas a Medellín...se apersonaba del suministro de las tintas.

De dichos testimonios lo único que quedó claramente establecido es que la señora MARTA CASTAÑO era la persona que como la representante de JM, se encargaba de la distribución de tintas que los clientes necesitaban, pero no que actuara en virtud de un contrato de mandato como lo pretende hacer ver la propia demandante, cuando manifiesta que concretamente el mandato estaba representado cuando le hacían el pedido, ella lo solicitaba a TINTAS SAS y le decían vaya cobre y ahí elabora la factura, porque ello no tuvo concordancia con el resto de la declaración ni con lo

afirmado por los testigos, teniendo en cuenta que la propia señora MARTA afirma que **los reclamos de pintura se los hacían a TINTAS SAS y contrario a ello, los testigos afirmaron que los reclamos se los hacían directamente a ella, que era la persona que les había suministrado la tinta.**

22. Tampoco se demostró que la demandante hubiese estado encargada por la sociedad TINTAS SAS hoy SUN CHEMICAL de promover o explotar sus negocios, pues nótese que al contrario, el interrogatorio al demandado dejó claro que en el 2001 cuando SHELLMAR les vendió los activos, ya estaban posesionados en el mercado, que adquirieron solo activos referentes a la producción de tinta, inventarios y cartera, incluida la de la sociedad demandante y ya se ha indicado que los testigos aludieron a que la señora MARTA CASTAÑO era distribuidora, incluso alguno de ellos manifestó que le compraban tinta a aquella o a la empresa que ella tiene, aunado a que ninguno supo explicar claramente cuál era la relación contractual que existió entre JM SAS y TINTAS SAS hoy SUN CHEMICAL y para refrendar lo anterior, se tiene además la declaración de la señora **MIRIAM MONSALVE VALENCIA** quien es la jefe de tesorería de SUN CHEMICAL, desde 1994 quien ratificó que la señora MARTA CASTAÑO es cliente y distribuidora de dicha compañía ateniendo el mercado de Cali, explicando que para el 2001 *“éramos TINTAS S.A y SIN CLER, ahí entró SHELLMAR que era productor de EMPAQUES y empezaron a producir tinta para su propio negocio y al parecer entraron a trabajar con una empresa o en la mayoría con personas naturales que hicieron el negocio para empezar a distribuir las tintas que esta compañía entró. En el 2001 SHELLMAR entró en un proceso como de quiebra y TINTAS S.A le compró a SUN CHEMICAL unos activos, equipos cartera y el derecho a trabajar con la marca de SHELLMAR.. MINUTO 17.01 a raíz de eso en el 2001 cuando TINTAS compró los activos de SHELLMAR entró JM como otros 4 o 5 empresas que eran distribuidores de SHELLMAR en ese momento y desde ahí conozco la relación, entran como J.M LTDA”.*

Adicional a ello manifestó al ser preguntada sobre las ganancias que obtenían los distribuidores, que se les asignaba un cupo de crédito porque eran empresas pequeñas, se les daban precios especiales y acompañamiento técnico y esto explica las afirmaciones de los testigos, cuando aluden a que cuando se presentaban problemas con el producto, acudía la señora MARA CASTAÑO porque era quien les había vendido y muchas ocasiones les enviaron un técnico y de otro, ese cupo según se desprende de la afirmación de la jefe de cartera, se dio porque los 4 distribuidores que tenía SHELLMAR entre ellos JM, que incluso estaban incluidos en la línea que manejan y se llama FLEXIBLE que es empaque y ahí estaban esos pequeños clientes que eran atendidos por distribuidores y porque según afirmó TINTAS S.A trabajaban con lotes de producción muy grandes y ello fue admitido por la señora MARA cuando advirtió que sabía que ellos no atendían el mercado de medianos y pequeños y de ahí no es posible concluir como lo afirma el impugnante, *“que de manera eufemística el “cupo de crédito” no era otra cosa que permitirle a ésta o a su nueva empresa, que hiciera en SHELLMAR los pedidos exactos de tinta que les iba vendiendo a terceros para que luego de cobrarle a esos terceros el valor final de la venta, descontarse su utilidad y pagase el valor restante a SHELLMAR”*.

23. Tampoco se comparte la afirmación que se hace en la impugnación cuando alude a que el hecho de poner mercancía a disposición de una persona con la intención de venderla, otorgarle un plazo para retomar el valor y cobrarle a los terceros compradores, descontar una ganancia y luego cubrir el costo de la mercancía, lo que hace es encerrar un mandato oculto, porque del material probatorio otra cosa se desprende y es claro igualmente según la prueba documental dando cuenta de facturas de ventas realizadas entre TINTAS SAS Y JM, aunado a que también la señora MONSALVE VALENCIA respecto al tema indicó en el minuto 1.01.010 *“para nosotros es de lógica que solo le estábamos vendiendo a ella y*

solo le vendíamos a la firma JM, ella como firma le vendía a todos sus clientes, nosotros nunca recibimos un pedido de un cliente de ella, de JM, nunca le cobramos a ningún cliente de JM; es más, no conocíamos los clientes que ella tenía específicamente..”, echándose de menos incluso, que se trataba de una compra de productos para distribución y que en varias ocasiones, dada la experiencia de la demandante como ingeniera química, hacía “igualaciones” atendiendo a las necesidades de sus clientes, que por cierto según afirmaron, aunado a su excelente atención, era un plus con los que atraía más clientes.

También es claro, que la agencia comercial no puede tenerse como una modalidad del mandato, cuando lo que se ha demostrado es una compra de productos para distribuir a unos clientes porque no existe constancia de que TINTAS S.A les impusiera condiciones de ninguna índole y ya se ha hecho alusión, a que ninguna de las partes aludió a aspectos concretos de la relación contractual porque respecto al tema nada sabían ni de que la señora MARTA CASTAÑO era la agente o la representante de la demandada; es más, quedó claro que inicialmente laboraba con SHELLMAR que incluso no comercializaba tinta sino que era productor de empaques y cuando empieza a producir tintas para su propio negocio entraron a trabajar con personas naturales para distribuir las, pero de términos de dichas negociaciones tampoco hay constancia y la afirmación que se hizo en el hecho sexto de la demanda, en lo que hace alusión a la facturación, lo que se demostró fue que las facturas se elaboraban directamente por JM cuando el cliente compraba el producto.

24. Concluyendo, se tiene que no se encuentran configurados los elementos de la agencia comercial, porque como bien se anotó al principio, cuando se pide su declaración o la prevalencia frente a cualquier otro nexo presunto, es imprescindible que confluyan todos los presupuestos necesarios para su conformación, pues, de faltar

uno solo no tiene cabida acceder a tales reclamos, por corresponder a otro tipo de relación y analizado concretamente el punto que fue objeto de reparo, encuentra que asistió razón al A quo y en ese sentido, se confirmará la decisión.

Al no demostrarse la existencia del contrato de agencia comercial, que fue la pretensión principal, el A quo declaró la existencia de un único contrato de DISTRIBUCIÓN COMERCIAL desarrollado entre el 2001 hasta la fecha, celebrado entre TINTAS S.AS hoy SUN CHEMICAL COLOMBIA SAS como distribuido y JM LTDA hoy JM SAS como distribuidor, el cual tenía como objeto la distribución de las tintas fabricadas por el distribuido en el Valle del Cauca y desestimó el resto de las pretensiones, concretamente aludió a que probado el contrato, era carga de la parte demandante, demostrar los puntos relacionados como incumplidos, en lo que tiene que ver con la mala fe y la exclusividad según lo indicó en las pretensiones, declaración que es aceptada por la parte demandante mostrando solamente inconformidad en la negativa de acceder a las pretensiones consecuenciales y es por ello, que en el escrito de impugnación se alude a que hay prueba suficiente que demuestra que en el citado contrato de distribución hubo exclusividad en favor de la demandante y que el demandado obró con ostensible mala fe.

25. Con lo anterior, queda claro que el análisis se centrará solamente en estos dos puntos, retomando las afirmaciones que realizó el señor MANUEL GIRALDO OSPINA, quien fue la persona que contrató a la ingeniera MARTA CASTAÑO para que trabajara con él atendiendo el mercado en Cali que en esa época era SHELLMAR que aunque era productor de empaques flexibles, abastecía sus propias necesidades en tintas; la contrata como vendedora por un año y al cabo de eso se cancela el contrato. Posteriormente la señora MARTA CASTAÑO se asocia con JAIME

BLAS ESCOBAR que tenía su razón social y era comerciante y montaron la distribuidora y cuando compran a SHELLMAR, se reactivaron las ventas con los mismos distribuidores que habían, entre ellos JM para seguir con la distribución de las tintas, de mutuo acuerdo y luego de una reunión, se les pidió documentación, se codificaron, se revisaron estudios financieros y se les dio cupo de crédito, aclarando que la señora MARTA no fue agente comercial sino distribuidora y cuando es preguntado si SHELLMAR le dio alguna exclusividad a los señores JAIME Y MARTA o a JM indicó que *"exclusividades no se dieron"*.

26. Lo que se denota de las declaraciones de varios testigos según las citas indicadas, es que cuando se dio la adquisición de activos por parte de TINTAS SAS a SHELLMAR, ya TINTAS estaba posesionado en el mercado; la propia demandante afirma que cuando hizo el mercado para SHELLMAR ya existían otros distribuidores en el mercado y lo ratifica la señora VALENCIA MONSALVE cuando indica que antes de que llegara JM, ya tenían diferentes distribuidores en diferentes zonas del país y en lo que coincidieron fue en que como distribuidores tenían unas condiciones diferentes, en precios, en cupos y en otros aspectos a los que ya se aludió, lo que sí hacían era respetar el negocio y a la señora MARTA que era la cabeza visible de JM y la persona a quien le hacían pedidos y no puede dejarse de lado, que no existe constancia de ninguna forma y ninguno de los testigos tuvo conocimiento de los términos de la relación contractual existente entre las partes, que ofrezcan certeza de las condiciones del negocio ni del pacto en este sentido; esa exclusividad debe estar pactada para que sea viable al momento de alegar su vulneración, establecer en qué manera y de qué forma ello ocurrió y no puede simplemente afirmarse que el hecho de haberse logrado el apodo de *"MARTA TINTAS"*, obedeció a hecho que tenía alguna exclusividad por territorio en Cali, tomando justamente como referencia la declaración de la señora CAROLINA

RIVERA, porque indicó que aquella fue quien le hizo conocer las tintas de TINTAS S.A cuando también la testigo dijo que a la señora Marta le decían *MARTA TINTAS* porque vendía tinta y a ella le decían "*CAROLINA FLEXIPLAS*" por laborar allí. Además, que también quedó establecido no solo que cuando se compran los activos de SHELLMAR, JM entró como un distribuidor más, en un mercado ya posesionado sino que además, existían distribuidores. También se refirió al tema la señora MIRIAM MONSALVE afirmando que en la línea de negocios que manejan de flexibles y ahí entran los pequeños clientes que son atendidos por distribuidores, no hay exclusividad "*ni de TINTAS ni de nosotros para ellos; ellos tienen la posibilidad de trabajar con otros productos y nosotros tenemos la posibilidad de trabajar con otros distribuidores*".

27. En el escrito de impugnación también se alude a un anexo allegado a la demanda sobre la minuta de un contrato escrito, resaltando que allí se pretende que JM SAS "*se compromete a no distribuir productos de la competencia, con lo cual se establece una exclusividad en favor de TINTAS SAS*", desconociendo en primer lugar, que es un documento no firmado por ella y lo más importante, es porque ello comporta el pacto por escrito de una nueva relación contractual, que no se ha formalizado, dando cuenta de directrices concretas que no fueron pactadas en el que hoy es objeto de estudio.

No se encontró demostrada la supuesta mala fe con la que actuó TINTAS SAS hoy SUN CHEMICAL COLOMBIA SAS porque partiendo de la buena fe que es un principio que acompaña las actuaciones de las partes, la mala fe, exige demostración y aquí cobra relevancia el actuar conforme a los principios establecidos. En las diferentes negociaciones que se dieron entre las partes, no se demostró actuación de este corte y de ello dieron fe todos los testigos que desfilaron en el proceso, quienes expusieron sobre el tema bajo la percepción que cada uno tuvo directa o indirectamente, sin que se

advierta que la demandada se hubiese apartado de dichos postulados bajo los parámetros enlistados en la pretensión primera subsidiaria, referida a la vulneración de la buena fe comercial.

28. Cobra demasiada importancia la falta de estipulaciones por escrito, porque ello no daría margen a dudas sobre la actitud de cada parte; no obstante, como ello no es óbice para sostener que el contrato surgió, pero sí requiere prueba contundente el señalamiento que en tal sentido se hace, que tales determinaciones irradiaron sus efectos más allá del propósito y señalar en qué medida los afectó y por ello van de la mano las estipulaciones contenidas en los artículos 1603 CC y 871 del C Cio.

29. Aplicado al caso concreto, se traduce básicamente en que estando en frente de un contrato como el que fue declarado y aceptado por las partes, existe una concurrencia de objetivos en tanto cada uno busca un fin y lo que se nota es que por parte de ambos, se desarrolló bajo principios de respeto, pues basta con afirmar por ejemplo, la disposición que tuvo la sociedad demandada en la búsqueda de alternativas para que JM pudiera seguir en el mercado, los acompañamientos técnicos cuando habían reclamos de lo cual dieron fe los testigos, al igual sobre el hecho que la disminución en ventas obedeció básicamente a los problemas financieros de la demandante cuando algunos de sus mejores clientes cerraron porque quebraron, ello aunado a los problemas internos de la demandante en el manejo tal como fue puesto de presente en las declaraciones y lo relacionado con los clientes que hoy son de la sociedad demandada, también quedó claro con las versiones de los testigos, que fueron insistentes en que cobra mucha importancia el tema de los precios y la conveniencia de comprar directamente a los fabricantes que no a los intermediarios y todas esas actuaciones en conjunto no constituyen actos que puedan tildarse de mala fe en cabeza de la sociedad demandada.

De la misma manera, quedó demostrado el incumplimiento al contrato por parte de la sociedad JM en el pago de sus obligaciones, del cual no solo obra prueba documental, sino también las afirmaciones de la propia demandante sobre la quiebra de varios de sus buenos clientes, de las afirmaciones que hicieron los testigos respecto a las alternativas que se le dieron para que se pusiera al día, abonando al crédito y suscribiendo garantías y ello de por sí es suficiente para que no sea viable el reconocimiento de las condenas solicitadas en la demanda, tal como lo indicó el A quo.

30. Y finalmente, ha merecido reparos por parte de la demandante, el tema relacionado con la cesión de la posición contractual, encaminada a que así sea una agencia mercantil o un contrato atípico de distribución, empezó en el año 1997 y se cedió en el año 2001, cesión que fue desconocida por el A quo.

Partiendo de las afirmaciones que se hacen en la demanda concretamente en el hecho primero, existió una relación laboral entre SHELLMAR DE COLOMBIA y la señora MARTA CECILIA CASTAÑO HERRERA la cual terminó el 27 de mayo de 1996 y empieza una comercial, que en sentir de la parte demandante, demuestra que dichos intermediarios encontraron un mercado de tintas nulo en el Valle del Cauca y del cual se acordó con SHELLMAR y luego con TINTAS S.A, un precio al público competitivo frente a las demás fabricantes; un porcentaje que oscilaba entre 25 y 30% de comisión en cada pedido; si la remuneración bajaba se reunían agente y agenciado y se ajustaban al precio y respecto a las facturas, una vez despachada la mercancía solicitada, SHELLMAR les enviaba una factura a los señores ESCOBAR PELAEZ Y CASTAÑO HERRERA (hoy JM) señalando la cifra disminuida en un 25 o 30%. Una vez hecho lo anterior, los demandantes elaboraban la factura al tercero que hizo el pedido

por el valor exacto que había establecido SHELLMAR de manera que el porcentaje citado no se le reflejara al cliente y de esta manera retenían la comisión.

Fue allegado al plenario a folios 712 a 726 un documento rotulado como CONTRATO DE COMPRAVENTA DE ACTIVOS suscrito entre SHELLMAR DE COLOMBIA S.A (vendedora) y TINTAS S.A (Comprador) el cual tenía como objeto transferir el derecho de dominio y la posesión sobre los activos: fijos y corriente, constituida por las cuentas por cobrar e inventarios y otras estipulaciones que allí están contenidas.

A dicho documento hizo referencia el representante legal de la demandada cuando es preguntado sobre el conocimiento que tiene del negocio que hizo SHELLMAR con TINTAS S.A en el año 2001, respondiendo en el minuto 33.12 *"hubo una adquisición de activos por parte de TINTAS S.A a SHELLMAR relacionado con la producción de tintas, inventarios y cuentas por cobrar, entre esas cuentas estaba JM. NO se recibió ninguna responsabilidad ni se trasladó ningún contrato. De mi conocimiento se adquieren activos, inventarios y cuentas por cobrar, no establecimiento, TINTAS ya estaba posesionada en el mercado como líder"*.

31. Cobra importancia aquí la declaración del señor **MANUEL GIRALDO OSPINA** que trabaja en la parte comercial en la sociedad demandada desde hace 21 años e informó conocer a la señora MARTA CASTAÑO porque trabajó con ella en SHELLMAR; *" cuando yo llegué a SHELLMAR en el 95, que empecé con un departamento de ventas de tintas yo contraté a la ingeniera MARTA CASTAÑO para que trabajara conmigo atendiendo o abriendo mercado en Cali... y entonces a mí me contrató la compañía, empezamos a hacer un estudio de mercado y eran tintas aceptadas y yo siendo funcionario de SHELLMAR contraté a Marta para que fuera vendedora, le hicimos contrato por un año, al año el contrato se canceló..."*

Hubo coincidencia con varios testigos, que JM empezó a distribuir los productos de SHELLMAR y a raíz de que en el año 2001

TINTAS S.A compró a éste último, entró JM junto con otras 4 o 5 empresas que eran distribuidores, "entre ellas JAIRO RESTREPO, un señor DANGON de Bucaramanga y otro, que distribuían tinta pero de marca SHELLMAR", hasta que fue desapareciendo y les ofrecieron distribuir la de TINTAS SAS y con ocasión de eso les ofrecen el cupo de crédito y las garantías tantas veces referidas y se les hizo una reunión en abril/01 invitando a varios distribuidores a conocer la planta y políticas que se iban a manejar, ahí estaba la sociedad demandante.

32. De lo anterior se desprende, que como bien lo manifiesta la parte demandante, la señora MARTA CASTAÑO inicia una relación laboral con SHELLMAR la cual termina; luego una comercial con unas connotaciones precisas que no se alcanzaron a demostrar en los términos en que se aludió en la demanda y existió igualmente una relación comercial entre JM LTDA hoy SAS con TINTAS S.A a parte del año 2001, que es cuando se da la compraventa a que se hizo alusión, que tiene como objeto la compra de producción de tintas, inventarios y cuentas por cobrar, que estableció unos parámetros y condiciones precisas a partir de ese momento, máxime que del contrato nada se aludió diferente a lo que se adquirió; las supuestas condiciones pactadas anteriormente no continuaron, justamente porque se estaba en presencia de una nueva relación; es que nótese que si se parte de la descripción que se hace respecto a la facturación una vez se solicitaba un pedido, no guarda coherencia con la afirmación de los testigos, que indicaron que era a la señora MARTA a la que hacían el pedido y a ella le cancelaban y de ello da cuenta la documentación allegada; es a partir del año 2001, con la compra tantas veces citada, que se establece el contrato como de distribución y no cambia ello las afirmaciones que se citan en el escrito de impugnación en la declaración del señor MANUEL GIRALDO, afirmando que se continuaron las labores que se venían haciendo en SHELLMAR,

cuando de la condiciones del contrato que se citaron, nada siguió igual, justamente porque el nuevo adquirente los acepta como un contrato nuevo con sus nuevas condiciones y de ella da cuenta el escrito que obra a folios 110, que era una directriz a tener en cuenta sobre las nuevas políticas que se debían desarrollar, ello con respecto a la relación entre JM Y TINTAS SAS porque posteriormente cuando ésta cambia a la que es hoy SUN CHEMICAL ya están establecidos los parámetros en la relación comercial como de distribución. Con lo anterior, se tiene que asistió razón al A quo en el análisis y decisión que se tomó en la demanda principal y por ello será confirmada sin ninguna modificación.

33. Antes de abordar los motivos de reparo en la demanda de reconvención, debe dejarse establecido que la decisión del A quo, declarando la existencia de un único **CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL** en la demanda principal, celebrado entre TINTAS S.A hoy SUN CHEMICAL COLOMBIA SAS como distribuido y JM LTDA hoy JM SAS como distribuidor, no mereció ningún reparo por la sociedad SUN CHEMICAL, quedando claro entonces ese tema. Con lo anterior, la motivación de la sentencia, básicamente expuso que al haberse declarado la existencia del contrato que vincula a las partes como de **distribución comercial**, necesariamente habría que desestimar la pretensión primera de la demanda de reconvención que pretendía la declaración de un contrato de **suministro para la distribución** y así decidió: 1º. **DECLARAR** no probadas las excepciones de mérito propuestas por JM SAS de EXCEPCIÓN DE CONTRATO NO CUMPLIDO Y COMPENSACIÓN y en su lugar **declara probada de oficio la excepción de mérito denominada INEXISTENCIA DE CONTRATO DE SUMINISTRO PARA LA DISTRIBUCIÓN** entre TINTAS SAS hoy SUN CHEMICAL SAS y JM SAS y 2. **DESESTIMÓ** las pretensiones de la demanda de reconvención.

En los reparos que formula la parte demandante en la reconvención, manifiesta que la distribución comercial y el

suministro para la distribución son la misma figura y por ello se les debe reconocer el mismo efecto y aunque en la sentencia se define cada uno, de haberse aplicado el método de interpretación de analogía en ambos, se hubiese llegado a las mismas conclusiones independiente del nombre que se les dé, porque considera que las diferencias identificadas en la sentencia son sutiles y desconocer lo que se pretendía con la reconvención, máxime cuando se reconoce el derecho de SUN CHEMICAL COLOMBIA SAS a cobrar los productos vendidos a JM no tendría sentido.

34. Así las cosas es necesario anteponer cuáles son las pretensiones que esgrimió la demanda de reconvención, después de que se le inadmitiera para que indicara concretamente cuál era el tipo de relación comercial que pretendía le fuese declarada, ante lo cual indicó: *"Primero: se declare que entre SUN CHEMICAL Y JM existe a la fecha.... un **contrato de SUMINISTRO PARA DISTRIBUCIÓN** en virtud del cual SUN CHEMICAL antes TINTAS suministra para distribución algunos de sus productos a JM; que se declare que JM ha incumplido el pago y está en mora de pagar a SUN CHEMICAL antes como consecuencia de lo anterior, se condene al pago....."*.

Debe abordar entonces la Sala el estudio para determinar si asiste razón al impugnante calificando dichos contratos como la misma figura con nombre diferente y la interpretación que debía realizar el juzgador en ese sentido.

35. En este punto, conviene memorar que la labor interpretativa del juez vincula aspectos de diversa índole e irradia la totalidad del proceso. Al respecto, la Sala Civil de la Corte Suprema de Justicia, en sentencia STC6507-2017 M.P. Ariel Salazar Ramírez, indicó que: *"Consideraciones que se encuentra desconocen no sólo el deber que tiene el juez de interpretar la demanda para desentrañar su genuino sentido **cuando éste no aparezca de forma clara y de resolver de fondo la controversia puesta a su consideración; sino que además faltan al principio fundamental de que el funcionario judicial es el que define el derecho que debe aplicarse**"*

en cada proceso "iura novit curia" y no las partes, así como que el derecho a la impugnación.

2.1. Lo anterior, porque el Juzgador al definir el alcance de una demanda a fin de poder determinar el curso del litigio y la solución del mismo, ésta limitado **únicamente a no variar la causa petendi, pero no así el derecho aplicable al juicio la denominación a la acción..**, dado que en virtud del principio iura novit curia las partes no tienen la carga de probar el derecho, salvo contadas excepciones como cuando se trata de derecho extranjero o consuetudinario.

De ahí, que los descuidos, imprecisiones u omisiones en que incurren los litigantes ... deben ser suplidos o corregidos por el juez, quien no se encuentra vinculado por tales falencias, **sino a los hechos fundamento de las peticiones**. En tal sentido, la Corte indicó que, "en razón del postulado "da mihi factum et dabo tibi ius" los jueces no quedan sujetos a las alegaciones o fundamentos jurídicos expresados por el actor, porque lo que delimita la acción y constituye la causa petendi no es la fundamentación jurídica señalada en la demanda -la cual puede ser muy sucinta y no tiene que coincidir con lo que el funcionario judicial considere que es el derecho aplicable al caso-, **sino la cuestión de hecho que se somete a la consideración del órgano judicial**". (CSJ SC13630-2015, 7 Oct. 2015, Rad. 2009-00042-01.

36. La H. CORTE SUPREMA DE JUSTICIA⁴ se ha referido a los contratos al preceptuar: **1. Son variadas las modalidades de contratos de colaboración e intermediación utilizadas por los productores para expandir su mercado y llegar, en cualquier lugar, al destinatario último de las mercancías que fabrican. La dinámica de las relaciones negociales impulsa el creciente desarrollo de nuevas formas convencionales que atiendan esa necesidad. Entre las más conocidas en el derecho mercantil se encuentran el corretaje, la representación de firmas, el depósito de mercancías, el suministro, la consignación, la agencia, la concesión, la distribución y la franquicia.**

A pesar de que guardan entre sí innegables similitudes, en cada una de ellas es posible reconocer elementos que las diferencian de las otras.

1.1. En el caso de la **agencia comercial**, es, indudablemente, su objeto lo que constituye su razón de ser, su identidad propia. Se celebra, en efecto, con el encargo de «promover o explotar negocios en un ramo determinado y dentro de

⁴ SENTENCIA CSJ SC 13208-2015 M.P. ARIEL SALAZAR RAMIREZ

una zona prefijada en el territorio nacional», como «representante o agente» de un empresario nacional o extranjero, o como fabricante o distribuidor de uno o varios de sus productos, acorde con lo estatuido por el artículo 1317 del Código de Comercio.

1.4. *Luego, al intermediario que obra por su cuenta no puede considerarse agente comercial, es decir, a quien toma para sí los riesgos de las operaciones comerciales que realice, como ocurre en aquellos vínculos contractuales en virtud de los cuales se adquieren los productos para su reventa, obteniéndose un provecho económico de la diferencia de precios de compra y enajenación, y asumiéndose, además, las contingencias de pérdida y deterioro de las mercancías, solvencia de los clientes y pago de los productos.*

La reventa es de la esencia de los contratos de distribución y de concesión, que hacen parte de los convenios denominados de «cooperación»,

1.5. El de distribución, es un convenio que otorga al comercializador el derecho de vender los productos del empresario en una zona geográfica determinada bajo las condiciones impuestas por este, obteniendo como ganancia la diferencia entre el precio de compra al productor y el de venta al cliente final, denominada margen de reventa.

El beneficio del distribuidor resulta de su propia actividad, por cuanto adquiere las mercancías y debe pagar su valor al productor con independencia de la suerte que corra al revenderlas (actúa por su cuenta y en nombre propio), por lo que el incumplimiento del cliente solo lo perjudica a él, y debe soportar todos los riesgos de los productos desde que estos quedan a su disposición. ».⁵

37. Según el análisis realizado por el A quo, consideró que el suministro para la distribución como tal no contiene regulación específica y ello lo torna en un contrato atípico, siendo necesario acudir a la analogía con el fin de analizar a cuál de los que sí lo están y que más se asemeje a sus características para darles el mismo tratamiento y consideró que el que más se asemeja es el contrato de suministro, regulado en el artículo 968 del C. de Cio. que estipula: **El suministro** es "el contrato por el cual una parte se

⁵ FARINA, Juan M. op. cit., p. 439.

obliga, a cambio de una contraprestación, a cumplir en favor de otra, en forma independiente, prestaciones periódicas o continuadas de cosas o servicios”, ante lo cual el recurrente afirma que la diferenciación que se hizo al indicar que en la distribución hay ánimo de continuidad y cooperación entre las partes mientras que en el suministro para distribución ello no se evidencia, ello es aparente aludiendo a que según el artículo citado tiene como una de sus características que hay prestaciones periódicas o continuadas, de lo contrario se configuraría en una simple compraventa.

38. De dicha afirmación, surgen varias conclusiones bien importantes y que tienen que ver, en primer lugar, con que aceptada la aplicación de lo regulado en el contrato de suministro, es necesario entonces observar que desde la propia definición de cada contrato se encuentran diferencias que en cada caso deben ser suficientemente acreditadas. En segundo lugar, desde la decisión emitida en la demanda principal, se declaró que el único contrato que vinculó a las partes aquí involucradas es un CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL con las características que el A quo expuso y que nótese, no mereció ningún reparo ni aclaración en ningún sentido por la parte demandada, aquí demandante en reconvención; es más acepta dicho contrato, porque a pesar de la impugnación que realizó, fue solamente en la demanda de reconvención. En tercer lugar, nótese además, que en la sentencia proferida en la demanda que nos ocupa, el **numeral primero** dispuso entre otras, **declarar probada** de oficio la excepción de mérito denominada **“INEXISTENCIA DE CONTRATO DE SUMINISTRO PARA LA DISTRIBUCIÓN...”** y este numeral, no es impugnado, que valga decirlo, fue argumentado en la sentencia indicando que *“ante la declaración de existencia del contrato de distribución, se desestimarán las pretensiones de la demanda de reconvención por tratarse de un contrato de distribución comercial y no de suministro para la distribución”*; la impugnación, solo se refiere a los numerales segundo y tercero, según la transcripción que se hizo

en el escrito de impugnación, luego no tendría sentido, aceptar en el numeral primero la declaración de inexistencia del contrato que se hizo y a continuación, alegar que se declare que son los mismos contratos y obsérvese que ello es reforzado en la petición final que se hace, cuando se termina el escrito solicitando se "REVOQUE LA SENTENCIA IMPUGNADA EN LOS NUMERALES SEGUNDOS Y TERCERO DE LA DECISIÓN SOBRE LAS PRETENSIONES DE LA DEMANDA DE RECONVENCIÓN" que en el evento de acceder a ello, quedaría vigente la declaración realizada en el numeral primero.

39. En cuarto lugar, no se considera que la desestimación de las pretensiones de la demanda estén por fuera de los límites interpretativos, pues resulta evidente que el tema a decidir en este caso se limitó a la declaratoria de la existencia de un contrato que fue solicitado y conllevó a la negativa de la pedida en reconvención, situación a la que se ciñó el juez de primera instancia, por lo que no se denota que hubiese actuado contrario a lo planteado por las partes. En todo caso, en gracia de discusión, siempre le queda al funcionario judicial la opción de interpretar la demanda. A más de lo anterior, como los hechos deben estar en concordancia con lo pedido y la demanda de reconvención procede en voces del artículo 371 del CGP, *si de formularse en proceso separado procedería la acumulación*, llama la atención de la Sala, que a pesar de solicitarse la declaración de existencia de un contrato, en los hechos se identifican las partes y solo hace referencia en un hecho, en el tercero, a afirmar que desde el año 2001, SUN CHEMICAL antes TINTAS S.A suministra algunos de sus productos a JM SAS y a renglón seguido, que ha incurrido en mora en los pagos de facturas y no han pagado, siendo ello los fundamentos que habría que analizar porque es el sustento que le sirve de soporte a la demanda y no obstante, se pretende que se realice todo un análisis comparando dos contratos como los que se han planteado para

terminar declarando lo solicitado, cuando en la demanda nada se planteó en concreto y menos pretender que el juzgador hubiese entendido como se plantea en la impugnación, que se pretendía se declare que existe una relación de cooperación para poner bienes en el mercado a partir de un suministro, cuando de ello nada se alude en la demanda; es que la demanda de reconvención tiene que tener sus propios argumentos; es más, hasta podría, afirmarse retomando el artículo 968 y el recuento fáctico de la demanda, cuando se alude a las prestaciones periódicas o continuadas, configurarse una simple compraventa que valga decirlo, mereció aclaraciones en dos oportunidades en su presentación antes de ser admitida. Es por ello y con fundamento en los argumentos expuestos, que asistió razón al A quo en la decisión tantas veces citada y por ello procede la confirmación. Dado el resultado del proceso, sin condena en costas para ninguna de las partes.

VI. DECISION

En mérito de lo expuesto, el **TRIBUNAL SUPERIOR DE MEDELLÍN EN SALA TERCERA CIVIL DE DECISIÓN**, administrando Justicia en nombre de la República de Colombia y por autoridad de la ley,

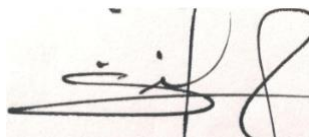
VII. FALLA:

PRIMERO: CONFIRMAR la sentencia proferida el día 27 de agosto de 2019 por el Juzgado Tercero Civil del Circuito de oralidad de Envigado, dentro del proceso VERBAL instaurado por J.M. SAS en contra de TINTAS S.A.S. hoy SUN CHEMICAL COLOMBIA SAS.

SEGUNDO: sin costas en esta instancia a ninguna de las partes.

TERCERO: Ejecutoriada la presente providencia, devuélvase el expediente al Juzgado de origen.

NOTIFIQUESE



(Firma scaneada conforme al Art. 11 del Decreto 491 del 28 de Marzo de 2020 del Ministerio de Justicia y del Derecho)

JOSÉ GILDARDO RAMÍREZ GIRALDO

Magistrado

MARTHA CECILIA OSPINA PATIÑO

Magistrada

SERGIO RAÚL CARDOSO GONZÁLEZ

Magistrado