

TRIBUNAL SUPERIOR
DISTRITO JUDICIAL DE CUNDINAMARCA
SALA LABORAL

Magistrado Ponente: **EDUIN DE LA ROSA QUESSEP**

PROCESO ORDINARIO LABORAL DE PRIMERA INSTANCIA PROMOVIDO POR CARLOS JULIO BUSTOS CANTOR CONTRA COMESTIBLES RICOS S.A. Radicación No. 25290-31-03-002-**2017-00356**-01.

Bogotá D. C. diecinueve (19) de noviembre de dos mil veinte (2020).

Se emite la presente sentencia de manera escrita conforme lo preceptúa el artículo 15 del Decreto Legislativo 806 del 4 de junio de 2020 expedido por el Gobierno Nacional. Se decide el recurso de apelación interpuesto por la apoderada de la parte demandante contra el fallo de fecha 10 de agosto de 2020 proferido por el Juzgado Segundo Civil del Circuito de Fusagasugá - Cundinamarca.

Prevía deliberación de los magistrados que integramos esta Sala, y conforme los términos acordados, se procede a proferir la siguiente:

SENTENCIA

- 1.** El demandante instauró el 14 de septiembre de 2017 demanda ordinaria laboral contra Comestibles Ricos S.A., con el objeto de que se declare que entre las partes existió un contrato de trabajo desde el 1º de enero de 2005 hasta el 17 de julio de 2017, y que dicho contrato terminó sin justa causa; como consecuencia, solicita se condene al pago de cesantías, intereses sobre las cesantías, vacaciones, primas de servicios, aportes a seguridad social en pensión, salud y ARL, a la indemnización por no consignación de las cesantías, indemnización por despido sin justa causa, sanción moratoria y las costas procesales.
- 2.** Como sustento de sus pretensiones, manifiesta el demandante que el 1º de enero de 2005 celebró un contrato de trabajo verbal con la demandada para ejercer el cargo de vendedor en la ciudad de Fusagasugá, labor que se

mantuvo ininterrumpidamente hasta el 17 de julio de 2017; indica que las labores las desempeñó dentro de la jornada máxima legal de 48 horas semanales, que sus funciones consistían en *“recibir y tomar pedidos, ejecutar órdenes de compra, distribuir de COMESTIBLES RICOS S.A.”*, y que su salario era el 17% de las ventas, por lo que al promediarlas resultaba un valor devengado de \$1.423.284 para el año 2005, \$1.495.832 año 2006, \$1.565.988 año 2007, \$1.660.469 año 2008, \$1.798.406 año 2009, \$1.835.109 año 2010, \$1.895.186 año 2011, \$1.968.615 año 2012, \$2.017.851 año 2013, \$2.057.772 año 2014, \$2.135.947 año 2015, \$2.291.052 año 2016, y \$2.179.653 para el año 2017; agrega que desempeñó su labor de *“manera personal, directa, cumpliendo las órdenes, horarios, rutas, instrucciones y los lineamientos de la empresa, sin tener ningún llamado de atención o queja de índole laboral”*, y que la empresa le daba capacitaciones por intermedio de los supervisores FREDDY PEDROZA y DANILO HERNÁNDEZ; de otro lado, menciona que la demandada no lo afilió al sistema general de seguridad social y que no le pagó su liquidación a la finalización del vínculo; agrega que la demandada le notificó el 3 de marzo de 2017 que su contrato terminaba por no haber constituido póliza o pignoración que garantizara el manejo de los dineros de la empresa, aunque el jefe inmediato le dejó seguir laborando por lo que continuó hasta el 23 de junio de 2017 cuando la demandada le dio un plazo máximo de 30 días para conseguir la póliza, y como no lo hizo le terminó el contrato el 17 de julio siguiente, aunque la comunicación la denominó *“TERMINACION DEL CONTRATO DE DISTRIBUCION EXCLUSIVA CON JUSTA CAUSA”*, en la cual manifiestan que *mi poderdante ese día no compro (sic) productos (es decir; no fue a trabajar” es una justa causa para dar por terminado el contrato que existe entre las partes”*; de otro lado, menciona que la demandada le hizo firmar sendos contratos de distribución exclusiva, en los que excluía la relación laboral, *“que los productos de la empresa se entregaban a este para su “reventa” y que no existía ningún tipo de subordinación laboral”*, y que incluso, le entregaban una factura diaria de la mercancía en la que se determina que era distribuidor y que los productos allí relacionados, debía distribuirlos en la zona asignada por la empresa, para lo cual le hizo entrega de un dispositivo de facturación electrónica con su correspondiente impresora para expedir facturas de venta a nombre de COMESTIBLES RICOS S.A., elementos estos con los que la empresa realizaba el control de entrada y de salida diario y verificaba si se cumplía con la totalidad de visitas a los establecimientos de comercio de la ruta asignada; finalmente, señala que aunque ha solicitado el pago de sus acreencias las mismas no le han sido pagadas.

3. El Juzgado Segundo Civil del Circuito de Fusagasugá Cundinamarca mediante auto de fecha 11 de octubre de 2017 admitió la demanda, y ordenó notificar a la demandada (fl. 68).
4. Con auto del 7 de mayo de 2018 dispuso tener por notificada la demandada de conformidad con los artículos 291 y 292 del CGP (fl. 78); no obstante, con auto del 24 de septiembre de 2018 señaló que no era posible surtir la audiencia de que trata el artículo 77 del CPTSS porque la demandada se encontraba indebidamente notificada (fl. 80); luego, con auto del 19 de noviembre de 2018 le designó un curador y dispuso su emplazamiento (fl. 82).
5. EL demandante allegó constancia de la publicación del emplazamiento antes referido (fl. 83), y el juzgado con auto del 25 de junio de 2019 requiere a la secretaria del juzgado para que notifique a la curadora designada (fl. 91); finalmente, la curadora ad litem se notificó personalmente el 16 de agosto de 2019 (fl. 93).
6. El 2 de septiembre de 2019, y estando dentro del término para dar contestación, la demandada por intermedio de apoderado judicial de confianza contesta la demanda con oposición de todas y cada una de las pretensiones; frente a los hechos no aceptó ninguno de ellos, y manifestó que nunca tuvo una relación laboral con el actor, pues lo existente entre ellos, según explica, fue un "*CONTRATO CIVIL-COMERCIAL DE DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA*", suscrito entre las el 19 de septiembre de 2008, en virtud del cual demandante desarrollaba actividades de comercialización de productos de la línea de COMESTIBLES RICOS en una zona geográfica específica previamente establecida en el contrato, y que dichas actividades las realizaba con plena autonomía e independencia, por su propia cuenta y riesgo, sin que la empresa ejerciera subordinación, y por ello el actor en vigencia del contrato de distribución estuvo afiliado al Sistema Integral de Seguridad Social como empleado dependiente de otras compañías; agrega que conforme lo pactado en el contrato, una de las obligaciones del actor era la de realizar la compra de productos para su posterior reventa; explica que para dar un manejo organizado y coordinado de las mercancías la empresa realizaba la apertura de los puntos de venta a primera hora de la mañana para que los compradores – distribuidores acudieran a comprar los productos para su posterior reventa; menciona que el actor no tenía salario, y que el 17% que dice el actor, corresponde al porcentaje de distribución

acordado que “consistía en un descuento preferencial que hacía la Compañía al comprador - distribuidor autorizado sobre el valor de venta que realizaba COMESTIBLES RICOS, para que éste tuviera un porcentaje de ganancia en su actividad de reventa” y adicionalmente, “un 2% por el cumplimiento del objetivo de reventa mensual que se fijaba a los compradores-distribuidores”; insiste en que la actividad de distribución exclusiva pactada entre las partes “estaba enmarcada por unos estándares específicos establecidos por la empresa, acordes con los lineamientos generales que maneja la compañía para lograr la distribución nacional de sus productos”; de otro lado, menciona que la empresa terminó la relación contractual el 17 de julio de 2017, “debido al incumplimiento de obligaciones de orden comercial en que incurrió el señor BUSTOS CANTOR. Concretamente, el demandante incumplió con su deber de cobertura respecto de la zona geográfica que le fue asignada en el contrato, esto es, en el municipio de Fusagasugá, ya que, sin justificación alguna, no acudió por un espacio de tiempo mediano a adquirir mercancía para la reventa, desatendiendo la zona geográfica asignada, lo que conllevó a la afectación y desatención del mercado y los consecuentes daños a la marca y a la imagen de la empresa”; indica además que la relación civil-comercial inició en el año 2008 por postulación escrita que presentó el mismo demandante; que la demandada no daba instrucciones o indicaciones al actor para el ejercicio de reventa de productos, y los únicos requerimientos realizados fueron al tenor de las obligaciones pactadas en el contrato de distribución exclusiva, principalmente, en lo concerniente a la cobertura de la zona asignada. En cuanto a los dispositivos de facturación electrónica y de impresión, aclara que en atención a las exigencias de la DIAN, “la empresa entró en convenio a manejar con sus distribuidores tecnología que le permitiera atemperarse a las condiciones legales y que ellos igualmente cumplieran con tales normativas nacionales. Esos dispositivos se daban por acuerdo entre la partes en comodato, así se entregó al actor y, fueron y son un apoyo que da la empresa de tipo logístico para que se cumpla con los mandatos fiscales por parte de los distribuidores, pero son ellos los responsables del trámite ante la DIAN”. Propuso en su defensa las excepciones previas de compromiso o cláusula compromisoria y falta de jurisdicción o competencia; y las de mérito de inexistencia de obligaciones de Comestibles Ricos a favor del demandante, prescripción, buena fe y la genérica (fl. 94-105).

7. Con auto del 9 de septiembre de 2019 el juzgado inadmite la contestación para que la demandada allegara el poder que le fue conferido al abogado (fl. 112); luego de su subsanación, mediante auto del 28 de octubre de 2019 tuvo por contestada la demanda, y señaló para audiencia de que trata el artículo hasta el 5 de agosto de 2020 (fl. 132), fecha en la que se realizó.

8. El juez de conocimiento en sentencia proferida el 10 de agosto de 2020 negó las pretensiones de la demanda y condenó en costas al actor, señalándose como agencias en derecho la suma de \$1.200.000.
9. Frente a la anterior decisión, la apoderada de la parte demandante interpuso recurso de apelación, en el que señaló *“Su Señoría me permito presentar recurso de apelación contra la decisión que acaba de proferir, fundamentada de la siguiente manera: Se tiene como prueba la documental allegada y específicamente el contrato de distribución, sin tener en cuenta la normado en el artículo 53 de la CN, del principio de la realidad sobre las formas, me permito hacer un pronunciamiento respecto a la cláusula que determina que mi representado tenía el 2% de comisiones o valores tradicionales por las metas o ventas que realizase mi representado respecto a la zona que le fue asignada, pero no según lo que declara el señor Fredy Pedroza que sí realizaban mi poderdante, el despacho le da credibilidad al material o a la documental que allega la parte pasiva sin tener en cuenta la realidad de la estipulación. Señor Juez, también con el testimonio rendido por la señora Luz Mery el día de hoy, ella determinada manera clara e inequívoca que el supervisor era el que por parte de Comestibles Rico, no verificaba la efectividad del producto sino que verificaba las condiciones en las cuales mi representado ejecutaba su labor, por tanto, si existe o si existió subordinación dentro del vínculo que tenían las partes, todo ello puesto que mi representado como fue lo probado dentro del expediente y como lo manifestaron los mismos testigos de la parte pasiva, no tenía disposición absoluta ni manejo a las características de la venta de productos, forma, precios, créditos, descuentos, etcétera. Además, desde ningún punto de vista es creíble o viable que si fuese simplemente un revendedor como lo manifiesta la parte pasiva, la parte pasiva hubiese tenido los gastos del material electrónico para la facturación que estaba solicitando la DIAN. Téngase en cuenta señor juez, que el uniforme considero que si es algo indispensable, porque si no tuviese ningún vínculo subordinante no tendría por qué ser obligado a portar este uniforme. Téngase en cuenta, señor Juez, además, que la parte pasiva se limitó en las declaraciones y en el interrogatorio, a prácticamente, o manifestar de memoria las cláusulas del contrato, pero estamos ante un tema netamente laboral donde prima la realidad sobre la forma donde ellos manifiestan que es falso que mi representante fuese todos los días a revendedor el producto, pero en la contestación de la demanda se determina que como mi representante no asistió a la supuesta compra de productos, por esta razón dice que da por terminado el contrato, creo que sí existen los elementos de subordinación entre las partes. De esta manera dejo por presentado el recurso de apelación”*.
10. Recibido el expediente digital, se admitió el recurso de apelación mediante auto del 5 de octubre de 2020.

11. Luego, en atención a lo establecido en el numeral 1º del artículo 15 del Decreto 806 del 4 de junio de 2020, con auto del 13 de octubre del mismo año, se ordenó correr traslado a las partes para que presentaran sus alegatos de conclusión, dentro del cual ambas partes allegaron escritos correspondientes.

12. La apoderada de la parte demandante solicita la revocatoria de la sentencia y manifiesta que *“dentro del material probatorio recaudado si (sic) se logra determinar o establecer que dentro de la relación existió la SUBORDINACION LABORAL de la parte actora (sic) hacia mi representado. Dentro de las pruebas decretadas y en lo que se refiere a la documental, se evidencia que existe constancia mediante la cual COMESTIBLES RICO, hizo entrega a favor de mi representado del dispositivo de facturación electrónica, dispositivo este que era de obligatorio para que mi representado realizara las ventas de la empresa.”*, y además, los testigos de la demandada *“al ser interrogados si mi representado tenia (sic) facultades de establecer los productos o valores en el dispositivo, se tiene que el representante legal y demás testigos de la parte demandada refieren que NO, que esta facultad era exclusiva de la empresa. Así las cosas no se entiende como (sic) el juzgador de primera instancia determina que no se ve reflejado el elemento subordinante. Como si lo anterior no fuere poco, se tiene que además hubo falta de valoración de los testimonios rendidos por la parte pasiva, quienes determinaron que ellos entregaban los uniformes en venta y; que puntualmente mi representado compro (sic) el uniforme para así tener una mejor presentación (...)”* *“Al recepcionar los testimonios de mi representado determina el juez que tampoco en ellos se demostró el elemento subordinante, cuando si se revisa la declaración rendida por la señora LUZ MERY CARO; ella hace precisión no solo que mi representado durante el tiempo que laboro (sic) para la acá demandada, debia (sic) ir siempre con uniforme, también determinó que en varias ocasiones con mi representado asistía también un delegado de COMESTIBLES RICO, quien se presentaba como supervisor; persona esta que la increpaba preguntándole sobre cómo era atendida, si tenía o no quejas o reclamos frente a la atención dada por mi representado; determino (sic) esta testigo que mi representado no tenía independencia y que no podía siquiera disponer de las rutas asignadas por la empresa, situación está (sic) que también fue corroborada por el representante legal al momento de absolver el interrogatorio de parte; quien determinó que las rutas eran asignadas por la empresa, que sí era obligatorio portar el uniforme, que si (sic) se tenía un supervisor; el cual acompañaba a mi representado a los recorridos”*.

Por su parte, la demandada señaló que comparte la decisión del a quo *“porque, la relación que vinculó a las partes fue netamente comercial, tanto en la forma como en la realidad de la ejecución de las obligaciones recíprocas con ocasión del contrato mercantil de distribución exclusiva, acordado y suscrito entre las partes. Dicha figura propia del derecho mercantil es parte de una dinámica comercial del país y corresponde a una realidad en la*

evolución de los negocios para que los productos lleguen a través de tenderos y minoristas a los consumidores”; explica que *“La empresa en virtud de contrato de distribución y su esencia, autoriza al comerciante para manejar sus marcas como activo importante y, está obligada a brindarle el apoyo comercial y logístico que éste requiera. El distribuidor, en tanto que comerciante independiente, compra el producto en las cantidades que considere necesario, procura en un (sic) actividad y despliegue comercial autónomo su distribución para que en cadena llegue al consumidor o cliente final. Esta es una labor de explotación comercial de una zona o zonas, que ejecuta bajo su cuenta y riesgo el distribuidor; no obstante, la empresa, como se ha venido explicado tanto en la contestación de la demanda, como en las audiencias, realiza estudios de verificaron del mercado a fin de cerciorarse si el producto está llegando al cliente final, se mide frente a la competencia y procura retroalimentar a los distribuidores en una relación neta de ganar.”* Agrega que fue el mismo actor quien *“le manifiesta a la compañía que él es un distribuidor que conoce de esa tarea y que tiene capital de trabajo para ir a comprar el producto y revenderlo, además que cuenta con vehículo y que es el idóneo para atender la zona”,* y que en este caso no quedó demostrado el elemento subordinación, e incluso, el actor *“en su vehículo propio, por sus propios medios, con sus recursos, a su manera, compraba producto a COMESTIBLES RICOS S.A., y procedía en una actividad comercial independiente, a revenderlo, sin recibir ningún tipo de orden o instrucción en circunstancia de modo, tiempo y lugar para ejercer su oficio de la demandante o sus representantes”.*

CONSIDERACIONES

De conformidad con lo preceptuado en el artículo 35 de la Ley 712 de 2001 esta Sala de Decisión emprende el estudio de los puntos de inconformidad planteados por la recurrente, como quiera que el fallo que se profiera tiene que estar en consonancia con tales materias, sin que le sea permitido al Tribunal abordar temas distintos de los propuestos.

Así las cosas, se tiene que el problema jurídico por resolver de manera principal es determinar si entre el demandante y la entidad demandada existió un verdadero contrato de trabajo como lo pregona el primero, y de prosperar dicha pretensión, analizar si resultan procedentes las condenas solicitadas en la demanda.

El a quo al proferir su decisión consideró que con las pruebas recaudadas en el plenario no se acreditaba el elemento de subordinación y dependencia propia de los contratos de trabajo, y por tanto, *“la única conclusión que saca el juzgado es que entre las partes se presentó un contrato de distribución en los términos de la ley comercial,*

especialmente el artículo 1317 del Código de Comercio. Con esas breves consideraciones concluye el juzgador que no se logra entonces la prosperidad de las pretensiones de la demanda, las mismas deben ser negadas en tanto no se cumplió con la carga por parte de la parte demandante de demostrar los elementos característicos del contrato de trabajo que trata el artículo 23, especialmente el elemento de la continuada subordinación o dependencia”.

Sea preciso advertir que se encuentra probado dentro del expediente que el demandante compraba los productos que fabricaba la demandada Comestibles Ricos S.A., para luego distribuirlos en una zona geográfica previamente determinada por esta entidad.

Cabe anotar que, de acuerdo con los criterios sobre carga de la prueba, establecidos en el artículo 167 del CGP, incumbe a las partes probar el supuesto de hecho de las normas que consagran el efecto jurídico que ellas persiguen. De acuerdo con esta pauta, corresponde a quien alega la condición de trabajador acreditar la existencia del contrato de trabajo; aunque valga aclarar que de conformidad con el artículo 24 del CST la simple prestación de un servicio personal hace presumir la existencia de contrato de trabajo sin que se requiera la demostración de todos sus elementos, pues la parte que niega el contrato de trabajo es la que debe demostrar que la relación es independiente o autónoma, sin que sea suficiente la simple alegación en tal sentido, sino acreditándolo con prueba firme y sólida. Por su parte, el artículo 23 ibídem preceptúa que para que exista un contrato de trabajo deben concurrir tres elementos esenciales a saber, la actividad personal del trabajador, la continuada subordinación o dependencia y el salario. Además, el trabajador le incumbe demostrar los extremos temporales alegados en la demanda.

Para resolver la controversia, obra dentro del plenario la siguiente prueba documental, organizada cronológicamente:

A folios 120 a 123 obra un “*CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA*” suscrito entre las partes el 19 de septiembre de 2008, en el que el demandante obra como “*COMPRADOR DISTRIBUIDOR*”, cuyo objeto y estipulaciones contractuales se transcriben a continuación:

PRIMERA.- OBJETO: EL COMPRADOR DISTRIBUIDOR, se obliga para con la COMPAÑÍA a COMPRAR para su REVENTA por cuenta y nesgo exclusivos, los productos que fabrica y/o distribuye la COMPAÑÍA.

1.1- EL COMPRADOR DISTRIBUIDOR se compromete a cancelar el valor de cada pedido dentro de las veinticuatro (24) horas anticipadas a la fecha del envío por parte de la COMPAÑÍA en las

cuentas bancarias de esta y enviara vía fax la copia de la consignación respectiva.

SEGUNDA.- TERRITORIO: EL territorio pactado entre la COMPAÑÍA Y EL COMPRADOR DISTRIBUIDOR es el siguiente: Por la cl 8 desde la cl 10 hasta la kr 13 Por la cl 13 desde la cl 8 hasta la kr 30 Por la kr 30 desde la cl 13 hasta la av palmeras Por la av palmeras desde la kr 30 hasta la kr 4 con cl 8 Por la calle 8 desde la av palmeras hasta dg 7 Por la dg 7 desde la el 8 hasta la kr 1 Por la kr 1 desde la dg 7 hasta la da 6 Por la dg 6 hasta la encontrarse con la calle 8 Con toda la población de Pasca.

2.1.- El COMPRADOR DISTRIBUIDOR, efectuará sus reventas únicamente dentro del territorio descrito en el numeral anterior, es decir, el COMPRADOR DISTRIBUIDOR no realizara reventa alguna en lugares diferentes a los aquí señalados.

Por razón de la reventa el comprador distribuidor no está abriendo mercados, no implica cesión, ni representación, ni explotación, no puede hacer negocios a nombre de la COMPAÑÍA.

(...)

2.2. – De acuerdo al cumplimiento y resultados en el manejo del territorio pactado, por parte del COMPRADOR DISTRIBUIDOR, la COMPAÑÍA le podrá modificar el territorio, ampliándolo y disminuyéndolo de acuerdo a los resultados. Sin perjuicio de que le sean reducidos los mismos en cualquier momento y de conformidad con los términos convenidos en el ANEXO QUE HACE PARTE INTEGRAL DEL PRESENTE CONTRATO.

2.3. — LA COMPAÑÍA queda en plena libertad de poder designar en el territorio otros distribuidores o efectuar ventas directas

2.4.- Las partes fijarán los objetivos mínimos de venta para cada año de los productos que deberá cumplir el COMPRADOR DISTRIBUIDOR

TERCERA.- - PRECIO Y FORMA DE PAGO: LA COMPAÑÍA entregara al comprador, distribuidor lista de precios de sus productos inicialmente o el que llegare a pactar durante la a ejecución del contrato mediante escrito anexo al mismo. El comprador distribuidor tendrá un descuento del quince por ciento (15%) referente a la lista a esta fecha a pie de factura; el dos por ciento (2%) adicional por cumplimiento del objetivo de Venta mensual.

(...)

CUARTA.- PEDIDOS.- Para efectos de los pedidos la COMPAÑÍA los recibirá entre las seis de la mañana y las diez de la mañana por correo electrónico, para tal efecto utilizará el Centro Electrónico de Negocios (CEN Transaccional); para lo cual deberá inscribirse ante IBC SOLUTIONS de CARVAJAL, para obtener el código EAN de localización

4.1.- La lista oficial de precios estará sujeta a cambios sin previo aviso.

4.2.- El COMPRADOR DISTRIBUIDOR es libre de fijar el precio de reventa de los productos, no obstante LA COMPAÑÍA entregará una lista de precios mínimos recomendados de tal forma que estos sean competitivos dentro del territorio y el mercado, teniendo en cuenta la naturaleza y propiedades de los productos, permitiendo un posicionamiento adecuado de los mismos y una participación razonable de las marcas en el mercado.

4.3.- INDEPENDENCIA DEL COMPRADOR DISTRIBUIDOR. -El Comprador distribuidor actuará por su propia cuenta, con absoluta autonomía y no estará sometido a subordinación laboral con la COMPAÑÍA y sus derechos se limitarán, de acuerdo con la naturaleza del contrato de distribución.

SEXTA.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR DISTRIBUIDOR: Son obligaciones del COMPRADOR DISTRIBUIDOR:

6.1.- A efectos del desarrollo del negocio propio deberá efectuar compras para su reventa de acuerdo a políticas de mercado y estadísticas que la COMPAÑÍA ha efectuado en el territorio de este contrato.

6.2.- El COMPRADOR DISTRIBUIDOR debe informar cualquier detecto de fabricación o de empaque de los productos, a más tardar dentro de los dos (2) días siguientes al recibo de los mismos. En cualquier caso, queda establecido que sólo se admitirá por la COMPAÑÍA reclamos o devoluciones de un uno por ciento (1%) de la totalidad de la factura.

6.3.- EL COMPRADOR DISTRIBUIDOR procederá a devolver los productos no conformes de acuerdo al procedimiento anexo el cual hace parte integral del presente contrato.

9.4.- A la terminación del contrato de distribución por cualquier causa dentro de las cuarenta y ocho (48) horas, el comprador distribuidor venderá a LA COMPAÑÍA el producto que tenga en existencia al mismo precio que esta se lo vendió siempre y cuando este en buen estado de conservación y empaque.

5.5.- Obtener los permisos requeridos por las AUTORIDADES para la manipulación de alimentos y las licencias de transporte de los productos objeto de la reventa.

6.6.- Atender las notificaciones que le efectuó la COMPAÑÍA en cuanto al deficiente cubrimiento del

territorio y atención a los cliente, los cuales deben garantizar servicio eficiente a todos los puntos de ventas existentes y que puedan existir posteriormente y corregir las fallas en el plazo determinado por la COMPAÑÍA.

6.7.- Aceptar todas las reducciones de clientes y de zonas, cuando existan razones y motivos realmente válidos para proceder en tal forma, después de los requerimientos de rigor, si las notificaciones que le pasó la COMPAÑÍA no han sido atendidas.

6.7.- Recibir y atender las visitas de cualquier funcionario que la COMPAÑÍA designe.

6.8.- En caso de verse imposibilitado temporal o definitivamente para vender o ejecutar la reventa de los productos materia de este contrato, deberá dar aviso inmediatamente a la COMPAÑÍA. lo cual le dará derecho a la COMPAÑÍA de atender el territorio bajo cualquier modalidad.

6.9.- A adquirir póliza de seguros contra daños a terceros en caso de accidente de tránsito y/o daños causados a terceros por la realización del objeto materia del presente.

6,10.- El COMPRADOR DISTRIBUIDOR para devolver el producto no conforme y/o por vencimiento debe diligenciar el formato establecido por la COMPAÑÍA para ello, y lo enviará cada quince días a la COMPAÑÍA con el objeto de verificar la causa y la cantidad de la devolución.

6,11.- El DISTRIBUIDOR dispondrá de una organización de ventas adecuada y de un servicio posventa, con los medios y el personal necesarios para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones contractuales.

6,12.- Las obligaciones tributarias que generen el presente contrato serán a cargo del COMPRADOR DISTRIBUIDOR.

6,13.- Cancelará toda clase de impuestos o contribuciones que establezcan las autoridades correspondientes a partir del momento en que recibe el producto y quede perfeccionada la venta.

6.14.- Las partes deberán convenir por adelantado el programa publicitario para cada año. Toda operación publicitaria deberá ser conforme a la imagen de la COMPAÑÍA y a su política comercial.

6.15.- Observar en todo momento las obligaciones de secreto y confidencialidad que se imponen en virtud del presente documento.

(...)

OCTAVA.- INDEPENDENCIA DEL COMPRADOR DISTRIBUIDOR. -EL. COMPRADOR DISTRIBUIDOR actuará por su propia cuenta, con absoluta autonomía y no estará sometido a subordinación laboral con la COMPAÑÍA y sus derechos se limitarán, de acuerdo con la naturaleza del contrato de distribución.

NOVENA.- EXCLUSIÓN DE LA RELACIÓN LABORAL.- Queda claramente entendido que no existirá relación laboral alguna entre la COMPAÑÍA e el COMPRADOR DISTRIBUIDOR, o el personal que éste utilice en la ejecución del objeto del presente contrato.

DECIMA.- CAUSAS PARA TERMINAR EL CONTRATO:

El contrato se terminará por el incumplimiento de las cláusulas del presente contrato de forma inmediata y además por las siguientes causas:

10.1.- El incumplimiento del COMPRADOR DISTRIBUIDOR en la compra de los productos objeto del contrato para su reventa por más de dos días.

10:2.- El incumplimiento en los pagos, devolución de cheques sin fondos contra Cuentas canceladas, saldadas y de cualquiera de las cláusulas del presente contrato por parte del COMPRADOR DISTRIBUIDOR.

10.3.- La reventa de los productos en zonas diferentes a las asignadas.

10.4.- Uno cualquiera de los estados de iliquidez, insolvencia, disolución, concordato o cualquier modalidad de proceso concursal del COMPRADOR DISTRIBUIDOR.

10.5.- Acciones Judiciales de cualquier índole iniciadas contra el COMPRADOR DISTRIBUIDOR.

10.6.- La entrega por parte del COMPRADOR DISTRIBUIDOR de documentos y/o comprobantes ficticios con el fin de engañar a la COMPAÑÍA.

10.7.- Cualquier acto que vaya contra la buena imagen y crédito de la COMPAÑÍA o violencia con los trabajadores de esta.

10.8.- La no Atención a les notificaciones que le pase la COMPAÑÍA en cuanto a la deficiente atención a los clientes, cubrimiento de zonas o cualquier situación que se derive de este contrato.

DECIMA PRIMERA.- AUTONOMÍA: EL COMPRADOR DISTRIBUIDOR se compromete en desarrollo de éste contrato a efectuar todos los actos comerciales en forma directa e independiente, valiéndose de sus propios medios con libertad y autonomía, técnica y administrativa, asumiendo todos los riesgos y siendo por su cuenta todos los gastos de transporte, movilización y deterioro del producto.

DECIMA SEGUNDA.- EQUIPO DE TRANSPORTE: El COMPRADOR DISTRIBUIDOR, dispondrá de vehículos apropiados, los cuales deberán estar en buenas condiciones de funcionamiento y debidamente asegurados POR RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL CONTRA

TERCEROS, para el transporte de los productos de que traía el presente contrato. La consiguiente responsabilidad de la operación del vehículo, su mantenimiento y reparación, los daños a bienes propios o a bienes de terceros serán por cuenta y riesgo del COMPRADOR DISTRIBUIDOR.

DECIMA TERCERA. AUTORIZACIONES: La COMPAÑÍA autoriza al COMPRADOR DISTRIBUIDOR para pintar o decorar con su logotipo los vehículos repartidores, para tal efecto suministrará la dirección del establecimiento donde se pintarán y decorarán, el valor será cubierto en partes iguales, una vez terminado el contrato por cualquier causa la COMPAÑÍA borrará los logos por su cuenta en un término de dos (2) días, en caso de que EL COMPRADOR DISTRIBUIDOR no acceda a borrarlos la COMPAÑÍA podrá iniciar las acciones legales pertinentes, sin perjuicio de tasación de los perjuicios económicos por uso indebido del nombre.

*DECIMA CUARTA.- ACTIVIDAD O REPRESENTACIÓN.- El COMPRADOR DISTRIBUIDOR adelantará toda actividad o representación comercial que genere este contrato a su propio nombre.
(...)*

Además, reposan dos anexos al contrato de la misma fecha, en el que se acuerda que “La COMPAÑÍA podrá ampliar el territorio para tal efecto llegará a un acuerdo con el COMPRADOR DISTRIBUIDOR y le hará entrega del territorio debidamente censado” y que “La COMPAÑÍA podrá modificar el territorio pactado, disminuyéndolo en cualquier momento dando aviso por escrito al COMPRADOR DISTRIBUIDOR con quince (15) días de antelación” (fl. 124), y otro en el que se fija el procedimiento que debe seguir el actor para la devolución de productos (fl. 125-126)

A folio 126 obra documento denominado “OTRO SI” “AL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA”, suscrito el 16 de marzo de 2017, en el que las partes acuerdan “efectuar una ADICIÓN AL TERRITORIO asignado en el CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA”, por lo que delimitan los nuevos linderos que regirán el contrato. No obstante, este documento no contiene firmas.

A folio 127 reposa comunicación sin fecha, suscrita por el demandante y dirigida al representante legal de la entidad demandada, en la que se postula para la “monodistribución de la Zona de Fusagasugá; ya que soy una persona que conoce todo el territorio de la ciudad, ya que resido en ella desde hace quince (15) años, me permito manifestarle que también cuento con el capital de CINCO MILLONES DE PESOS (\$5.000.000), para este cargo y cuento con el vehículo apto para la distribución”.

Reposan las siguientes facturas de venta en papelería de la empresa demandada, a folio 25 una en la que el actor aparece como distribuidor de “Super Ricas”, y vende unos productos a la señora Mary Rosario Garzón en la “TIENDA DON PETER”; a folios 26 a 49, otras en las que se advierte que la demandada Comestibles Ricos S.A. vende productos al cliente “BUSTOS CANTOR CARLOS JULIO”, es decir, al demandante, en las que le totaliza el total de productos, el valor de los mismos, el descuento efectuado, la aplicación del IVA y se totaliza el

valor neto a pagar, de fechas 5, 6 y 29 de abril de 2017, y 3, 4, 5, 8, 9, 11, 12, 15, 17, 18, 19, 20, 22, 23 y 24 de mayo de 2017.

A folio 22 reposa carta de terminación del "CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA CON JUSTA CAUSA", en el que la demandada le indica al actor que conforme al contrato suscrito el 19 de septiembre de 2008, adquirió unas obligaciones, tales como "EL COMPRADOR DISTRIBUIDOR, se obliga para con la COMPAÑÍA a COMPRAR para su REVENTA por cuenta y nesgo exclusivos, los productos que fabrica y/o distribuye la COMPAÑÍA", "A efecto del desarrollo del negocio propio deberá efectuar compras para su reventa de acuerdo a las políticas de mercado y estadísticas que la COMPAÑÍA ha efectuado en el territorio de este contrato". Y le señaló que como quiera que desde el 17 de julio de 2017 "no compra producto y no ha revendido los productos en el territorio asignado por la compañía", se da aplicabilidad a la cláusula 10.1. del citado contrato y en ese orden, lo termina por justa causa. Finalmente, le solicita "hacer entrega del territorio asignado al señor FREDY ALEXANDER PEDROZA RUIZ".

Finalmente, obra a folio 24 constancia de entrega de "UN DISPOSITIVO DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA Y UNA IMPRESORA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA EN BUEN ESTADO CADA UNA CON SUS RESPECTIVO CARGADOR DE PILA", que el demandante hace al señor "FREDDY PEDROSA".

También se recibieron las declaraciones testimoniales de los señores Gilberto Díaz Castellanos, Javier Orlando Pérez, Luz Mery Caro Méndez, Wilmar Eulises Urquijo Rojas, Jairo Nel Carranza y Freddy Alexander Pedrosa Ruiz.

Gilberto Díaz Castellanos, Javier Orlando Pérez y Luz Mery Caro Méndez, señalaron de manera coincidente que ellos tenían "tiendas", las cuales eran surtidas por la empresa demandada por intermedio del actor, pues este era el que iba a sus negocios, con el uniforme, carné y catálogo, de "Super Ricas", a ofrecer y vender los productos de la entidad, que se regía con los precios de ese catálogo, y que les expedía la respectiva factura con el logo de tal empresa; además, el primero refirió que tuvo su negocio entre el 2008 y 2016 y que el actor iba los días martes y viernes, y que cada 20 o 30 días iba acompañado con un supervisor que "supervisaba que estuviera bien atendida la tienda", el segundo testigo, dijo que tuvo su negocio entre **los años** 2012 y 2016, que el actor le ofrecía los productos semanalmente, y que "una vez al año" iba una persona de la empresa a hacerle "como una especie de interventoría", y le preguntaba que "si me estaban cobrando bien o si los productos tenían un costo adicional"; y la tercera

testigo señala que tenía una tienda en Pasca, entre 2007 y 2015, y que el actor surtía su negocio 2 veces a la semana, que inicialmente la factura era manual y a lo último era digital, y que a veces el actor iba con un supervisor quien *"verificaba que el negocio si estaba bien surtido"* y *"si del señor Carlo Julio era muy buena la atención"*.

Por su parte, los testigos **Wilmar Eulises Urquijo Rojas**, jefe de ventas de la demandada desde el 13 de febrero de 2002, **Freddy Alexander Pedrosa Ruiz**, coordinador comercial desde 2010, y **Jairo Nel Carranza**, gerente regional hace 5 años, y trabajador de la empresa desde hace 28 años, señalaron de manera inánime que el actor era un distribuidor de los productos que la empresa fabricaba, para lo cual compraba los productos de la entidad y los revendía por su cuenta y riesgo, y con el vehículo de su propiedad; además, narraron que para poder ser distribuidor de los productos de la entidad, los comerciantes, como el actor, deben postularse, para lo cual deben conocer el territorio, experiencia en ventas, contar con recursos económicos y contar con un vehículo para el transporte de los productos, luego firman el respectivo contrato de distribución y se les asigna una zona determinada y alinderada, que en la ejecución del contrato, los distribuidores montan sus pedidos en forma intermitente, 1 o 2 días a la semana, se les expide la factura de venta a su nombre, y ellos a su vez, visitan el territorio que está dentro del contrato y hacen la reventa de los productos; señalan que los distribuidores podían usar los instintivos de la compañía como logos y marcas tanto en sus prendas de vestir como en sus vehículos, para ser reconocidos en el mercado, pero que ello no era obligatorio; agregan que los distribuidores deben tener una resolución de la DIAN para la facturación en la reventa de los productos, la cual va con su propia razón social, explican que esa facturación ahora se hace mediante un dispositivo pero que antes era manual, además, señalan que la empresa desde el año 2012 tiene un punto de venta de sus productos en el municipio de Fusagasugá, el cual está abierto desde las 6 am para que los distribuidores compraran los productos para su posterior reventa, y que antes de ese año la empresa enviaba los productos directamente a las casas de los distribuidores; indican que la compañía sugería una lista de precios al consumidor final, los cuales estaban estandarizados en el dispositivo de facturación, pero que el actor podía revender el producto al precio que quisiera dentro del territorio que estaba explotando; finalmente, dicen que la empresa hacía un análisis del mercado en todo el territorio, para obtener información del mercado. Además, el testigo **Pedrosa Ruiz** agregó que cuando había

alguna información que tratar como productos nuevos, lo conversaban en el punto de venta, donde además se “recibían inquietudes” de los distribuidores y se transmitían a la compañía para “hacer cambios y para ir mejorando el negocio como tal de la reventa de los productos, facilitarles a ellos y darles herramientas que les ayudara a vender más y a ganar más dinero”, pero que era ocasional; y que la empresa verificaba “la satisfacción de nuestros clientes, estamos muy pendientes de que ellos estén a gusto con la marca, a gusto con el producto, la calidad del producto”. **Jairo Nel Carranza**, agregó que en la factura de venta que la empresa entregaba al distribuidor se “certifica la cantidad y el valor a pagar, se les entrega un descuento, entonces comercializan, a través de esa entrega se establece el descuento que se le da por esa compra de ese producto para su reventa”. Entonces en este caso si es el 15 o es el 10 por ciento o el 19, de acuerdo pactado en el contrato de comercialización, también a ellos, a su vez se les entrega, se les da un dispositivo para que ellos puedan hacer su venta, su reventa a los clientes. Entonces cuando ellos hacen su venta, pues el cliente le va a decir deme una factura, entonces ese dispositivo le facilita a él que haga una transacción clara y precisa, pues con cada uno de los clientes”; igualmente, señaló que cuando la empresa lanza un producto nuevo o hay alguna promocional, se les informaba a los distribuidores para su divulgación, a manera de ejemplo, señaló “se les dice la publicidad va a llegar con una oferta específica, pues claramente alguien tiene que darles esa información. Entonces hubo algunas ocasiones en las que claramente se les dio información netamente promocional”, y, finalmente, indicó que la empresa envía un coordinador al territorio para hacer una “medición de mercado, mira a los clientes, que cómo está la competencia, cómo están nuestros productos, qué sugerencias tiene el cliente con respecto a nuestra marca”

El representante legal de la **demandada**, en su interrogatorio de parte ratificó lo dicho en la demanda, además, explicó que entre los años 2008 y 2012 el actor compraba el producto y se le enviaba a su casa, luego, a partir del año 2012 la entidad implementó unos centros logísticos para la venta del producto, dentro de ellos, uno en el municipio de Fusagasugá, por lo que ya los distribuidores podían comprar los productos directamente en ese lugar, el cual estaba abierto desde las 6 am; agregó que la empresa ha evolucionado en sus 50 años, por lo que en el transcurrir del tiempo ha adoptado diversos medios tecnológicos, entre ellos, el proceso de facturación digital, conforme las indicaciones dadas por la DIAN, por lo que igualmente se les dijo a los distribuidores, entre ellos el actor, que como comerciantes que eran debían “tener la resolución para facturación”, y a raíz de esa exigencia de la DIAN entregaron a los distribuidores dispositivos de facturación, algunos mediante un otro sí, y otros en comodato, “para que de manera electrónica haya una integración

entre DIAN, empresa cuando facturan y venden, o cuando venden le facturan al cliente final del producto", e indicó que dicha máquina contenía el listado de precios de los productos sugeridos de mercado. Agregó que según el contrato de distribución suscrito con el actor, lo que se explotaba era la marca de la entidad en "unas zonas que son un producto de unas siembras por parte de la compañía de producto y de marca", y por eso los distribuidores podían usar "las enseñas comerciales, las insignias o las marcas de la compañía", tanto en sus prendas como en sus vehículos de distribución, "para que sean identificados y los reconozcan", pero no es obligatorio su uso. Mencionó que la empresa periódicamente visita las zonas asignadas a los distribuidores para establecer si "se está explotando debidamente la zona, que está llegando al cliente".

El **demandante** por su parte, indicó que no gozaba de independencia en el ejercicio de sus actividades porque "tenía que llegar a una reunión, tenía que utilizar un uniforme, yo tenía que utilizar la marca de la empresa para poder vender, porque si yo no lo hacía entonces al otro día no me dejaban sacar mercancía"; aceptó que para ejercer la labor de reventa de productos utilizaba su propio vehículo; que en las mañanas hacía el pedido y en las tardes "tenía que pagarlo", para lo cual le expedían facturas de venta por los productos que compraba; además, indicó que para las devoluciones de los productos debía hacerlo mensualmente, que solo era el 1% y que "si yo me pasaba perdía"; finalmente, admitió que está inscrito ante Cámara de Comercio como comerciante desde hace mucho tiempo.

Analizadas las pruebas obrantes en el expediente, de acuerdo con los parámetros señalados en el artículo 61 del CPTSS, la Sala comparte la decisión del juez de primera instancia pues efectivamente aquí no se logró demostrar que lo existente entre las partes fuera un contrato de trabajo como lo pregonó el actor en su demanda, pues si bien se acreditó la prestación de unos servicios del actor como distribuidor de los productos que fabrica la demandada, lo cierto es que tales servicios no los prestó para esta entidad sino para su propio beneficio, pues como bien lo demostró la empresa demandada, el demandante actuó con autonomía e independencia en la ejecución de la actividad que desplegó.

Al respecto, conviene precisar inicialmente que el demandante en el escrito de demanda señaló que era un trabajador dependiente de la demandada, como vendedor, porque debía cumplir un horario, la demandada le daba capacitaciones, le asignaba una zona donde debía vender los productos, y le entregó un dispositivo de facturación para controlar la hora de entrada y salida

de sus labores, y además, el salario devengado correspondía al 17% de las ventas realizadas; y en su interrogatorio de parte, indicó que estaba subordinado porque *"tenía que llegar a una reunión, tenía que utilizar un uniforme",* y *"tenía que utilizar la marca de la empresa para poder vender"*.

Sin embargo, como claramente se desprende de las pruebas aportadas, ninguna de ellas refiere que el demandante fuera un vendedor directo de la empresa demandada, o que estuviera subordinado a esta, pues de un lado, los testigos señores Gilberto Díaz Castellanos, Javier Orlando Pérez y Luz Mery Caro Méndez, lo único que les consta al respecto era que el demandante les surtía sus negocios, es decir, que el actor les vendía los productos de la empresa demandada, sin embargo, nada saben de la vinculación de este con la empresa; por su parte, los testigos Wilmar Eulises Urquijo Rojas, Freddy Alexander Pedrosa Ruiz y Jairo Nel Carranza, por ser trabajadores de la empresa, les consta que el actor era un *"comprador distribuidor"*, como ellos lo denominan, y que como tal, compraba los productos de la empresa para luego revenderlos en una zona que la empresa le había asignado en virtud del contrato de distribución que suscribió con la empresa, lo que podía hacer en el horario que él quisiera, pues según relatan, antes del año 2012 el actor hacía el pedido mediante correo electrónico y la empresa se lo enviaba a su casa con la correspondiente factura de venta, y que a partir del año 2012, la empresa abrió un punto de venta de productos en el municipio de Fusagasugá, para que los distribuidores pudieran hacer sus compras directamente en este lugar, donde se atendía desde las 6 am, no obstante, los distribuidores iban a la hora que ellos lo consideraran, según las ventas que ellos hicieran, por tanto, tampoco se advierte que el actor cumpliera un horario como lo pregonaba en la demanda. Y si bien era la demandada la que asignaba la zona en la que el actor podía efectuar la actividad de reventa, lo cierto es que ello hace parte de la coordinación y colaboración empresarial, que en nada lo asimila a un contrato de trabajo, y además, lo permiten los artículos 1318 y 1319 del C. Co.

De igual forma, tampoco se advierte de las declaraciones de los testigos Gilberto Díaz Castellanos, Javier Orlando Pérez y Luz Mery Caro Méndez, que la demandada ejerciera subordinación sobre el actor, pues de las mismas se advierten que lo que realizaba la empresa era una inspección para verificar la atención del distribuidor, los precios ofrecidos y si el negocio se encontraba *"bien surtido"*, lo que resulta lógico en este tipo de relaciones mercantiles para posicionarse y mantenerse en el mercado, como claramente lo explican los

testigos Wilmar Eulises Urquijo Rojas, Freddy Alexander Pedrosa Ruiz, y Jairo Nel Carranza, ya que su pretensión es realizar una medición del mercado, de la competencia, del estado de los productos y de la satisfacción del cliente frente a esos productos.

Además, tampoco se acreditó que la demandada diera capacitaciones al demandante como lo sostuvo este, y aunque los testigos Freddy Alexander Pedrosa Ruiz y Jairo Nel Carranza, admiten que en ciertas ocasiones se reunían con los distribuidores, ello solo ocurría ocasionalmente para darles alguna información acerca de los productos nuevos o de las promociones de la empresa, para efectos de organizar la publicidad y además, para recibir inquietudes de los distribuidores frente a los productos y el mercado, sin embargo, de esas directrices no puede deducirse la existencia de un contrato de trabajo entre las partes intervinientes, ni que el actor estuviera subordinado a la demandada. Y aunque el demandante dice que la demandada le entregó un dispositivo de facturación para controlar la hora de entrada y salida, lo cierto es que según lo relatan todos los testigos, ese dispositivo lo que regulaba en realidad era los precios sugeridos por la empresa para el consumidor final de los productos, esto es, para los “*tenderos*”, o dueños de las tiendas, supermercados o colegios.

Ahora bien, resulta de gran relevancia que para distribuir los productos de la demandada, el actor utilizaba su propio vehículo como lo confesó en su interrogatorio de parte, y que era este el cubría los gastos de mantenimiento según puede deducirse del material probatorio, circunstancias estas que no son propias de una relación laboral, y aunque el vehículo estuviera decorado con los logos de la empresa e igualmente el demandante usara un uniforme con dicho logo, es dable concluir que estas insignias las utilizaba para ser reconocido en el mercado como estrategia mercantil, como bien lo enuncian los testigos Wilmar Eulises Urquijo Rojas, Jairo Nel Carranza y Freddy Alexander Pedrosa Ruiz, las que indicaron no ser de uso obligatorio sino opcional del actor; De otro lado, advierte la Sala que el actor en la ejecución del contrato también asumía riesgos de pérdida de mercancía en su actividad de reventa, pues según confiesa el demandante en su interrogatorio de parte, la empresa únicamente le recibía el 1% de las devoluciones del producto, y lo que sobrepasara de ese porcentaje era él quien lo asumía, pues en sus palabras, señaló que lo que superara de ese porcentaje lo “*perdía*”.

Y aunque el demandante asegure que su salario era el 17% de las ventas realizadas, en realidad, como lo señalaron estos últimos testigos, y se ratifica con las facturas de venta obrantes a folios 26 a 49 del plenario, la contraprestación que recibía el demandante por su actividad de reventa, derivaba de las ganancias que obtuviera de la diferencia entre el precio de los productos adquiridos a la accionada y el de venta al público, es decir, que el beneficio del actor resultó de los productos que revendía previa compra al fabricante, para lo cual la demandada le daba un descuento sobre los productos, que según el contrato de distribución antes citado, era del 15%; y aunque la apoderada en su recurso y sus alegatos indique que la demandada pagaba un 2% de comisión sobre meta de ventas como según ella se dice en el contrato, una vez verificado tal documento se advierte que las partes no establecieron comisión alguna, sino un **descuento adicional** del 2% por “cumplimiento del objetivo de Venta mensual”.

En este orden de ideas, fácil resulta deducir que el contrato de distribución suscrito entre las partes se acompasa con la realidad, pues las obligaciones de los contratantes se rigieron bajo su clausulado.

La Sala Laboral de la Corte Suprema de Justicia en procesos con situaciones fácticas similares a las aquí discutidas, esto es, en el que los demandantes suscribieron contratos de distribución, eran los dueños de los vehículos que utilizaban para la venta de los productos de la empresa fabricante, compraban el producto en los puntos de venta de la empresa para su posterior reventa, utilizaba el uniforme y la publicidad de la compañía, las facturas de venta llevaban las marcas o logos de la empresa, la remuneración de los distribuidores era la diferencia entre el precio de compra y de venta de los productos, el contrato tenía exclusividad para vender únicamente los productos de la empresa, y era la entidad la que asignaba la zona de venta, señaló en sentencia CSJ SL, 16 may. 2002, rad. 17639, reiterada en la SL 190 de 2019, radicación 60584 del 30 de enero de 2019, sobre la facultad que tienen las partes de convenir cláusulas de coordinación y colaboración en los contratos mercantiles, lo siguiente:

“Contratos en los que las partes también pactaron cláusulas de coordinación y colaboración para establecer rutas para la distribución de los productos. Particularmente estipularon la autonomía del contratista para desarrollar sus actividades comerciales en forma directa e independiente, con sus propios medios con libertad e independencia técnica y administrativa, asumiendo todos los riesgos y estando a su cargo los gastos de transporte,

almacenamiento distribución y venta; así como la facultad discrecional para contratar y utilizar el personal y equipos necesarios para la atención de la distribución de los productos, con la consiguiente obligación de asumir y cumplir con todas las obligaciones laborales a su cargo.

En síntesis de las cláusulas del convenio referido se desprende que la voluntad de las partes fue la de ajustarse a un tipo de contratación mercantil, que se asimila al contrato de agencia comercial regulado en los artículos 1317 a 1331 del Código de Comercio, en los que se prevé que uno de los objetos del mismo es la distribución de uno o varios productos del empresario, quien no podrá servirse de varios agentes en la misma zona, que puede pactarse la prohibición para que el agente promueva en el territorio que se le demarque un producto de competidores del empresario, que el agente tiene derecho a una remuneración y la obligación de cumplir el encargo que le ha sido confiado conforme a las instrucciones recibidas, así como el deber de ofrecer al empresario las informaciones necesarias respecto de las condiciones de mercado en la zona asignada, y toda otra que sea útil para los fines propios de la actividad comercial.

No surge, entonces, de los contratos mencionados que el actor haya estado subordinado laboralmente a la empresa demanda, pues de ninguna de sus estipulaciones se infiere conclusión en tal sentido y bien por el contrario las mismas partes dejaron constancia referente a que su relación no era de carácter laboral. Además conviene reseñar que este documento no aporta dato alguno referente a las circunstancias reales que rodearon el desarrollo de las obligaciones convenidas por las partes”.

Así las cosas, esta Sala acoge tal pronunciamiento, y en ese sentido considera que son válidas las estipulaciones establecidas por las partes en el citado contrato de distribución, sin que de las mismas pueda predicarse subordinación alguna, elemento que es necesario para la configuración de un contrato de trabajo en los términos de los artículos 23 del CST y 53 de la Constitución Política de Colombia, por lo que quedó plenamente demostrado que el vínculo que ató a las partes se rigió mediante un acuerdo comercial, en el que se fijaron cláusulas de cooperación y colaboración para su ejecución, además, de tal convenio se deriva que el distribuidor tenía independencia y autonomía técnica y administrativa para desarrollar la actividad mercantil, incluso, aunque aquí no quedó probado que el actor tuviera personal a su cargo para ejecutar la actividad de reventa de los productos, de todas formas en el contrato se pactó la facultad de este para contratar y utilizar el personal necesario para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones contractuales (numeral 6.11 de la cláusula 6ª), y además, el actor utilizaba un vehículo de su propiedad para ejercer dicha reventa, como ya se dijo, y según se estipuló, el demandante debía asumir los gastos de operación, mantenimiento y reparación del automotor, así como la de adquirir las respectivas pólizas de seguros (cláusula 12ª). De igual forma, del contenido del contrato no se evidencia la imposición

de órdenes e instrucciones, que implicara ausencia de autonomía para el ejercicio de la actividad comercial.

Así las cosas, al no acreditarse la prestación personal del servicio del demandante a favor de la demandada, ni los demás elementos del contrato de trabajo, no queda más camino que confirmar la sentencia de primera instancia en todas sus partes.

Costas en esta instancia a cargo del demandante por perder el recurso, como agencias en derecho se fija el equivalente a un salario mínimo legal mensual vigente.

Por lo expuesto, la Sala Laboral del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Cundinamarca, administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la ley,

RESUELVE:

PRIMERO: CONFIRMAR la sentencia de fecha 10 de agosto de 2020 proferida por el Juzgado Segundo Civil del Circuito de Fusagasugá - Cundinamarca, dentro del proceso ordinario laboral de Carlos Julio Bustos Cantor contra Comestibles Ricos S.A., de acuerdo con lo dicho en la parte motiva de esta providencia.

SEGUNDO: Costas en esta instancia a cargo del demandante por perder el recurso, como agencias en derecho se fija el equivalente a un salario mínimo legal mensual vigente.

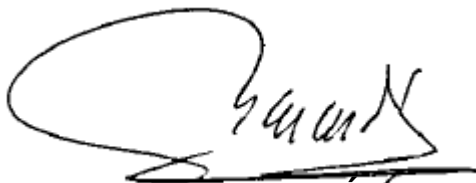
TERCERO: DEVOLVER el expediente digital al juzgado de origen.

LAS PARTES QUEDAN NOTIFICADAS EN EDICTO. ENVÍESE COPIA DE ESTA PROVIDENCIA AL CORREO ELECTRÓNICO DE LOS APODERADOS DE LAS PARTES, Y CÚMPLASE,



EDUÍN DE LA ROSA QUESSEP

Magistrado



JAVIER ANTONIO FERNÁNDEZ SIERRA

Magistrado



MARTHA RUTH OSPINA GAITÁN

Magistrada

SONIA ESPERANZA BARAJAS SIERRA

Secretaria