



REPÚBLICA DE COLOMBIA
RAMA JUDICIAL DEL PODER PÚBLICO
JUZGADO VEINTIUNO CIVIL DEL CIRCUITO DE ORALIDAD DE MEDELLÍN
Medellín, veinticuatro (24) de mayo de dos mil veintitrés (2023)

Proceso:	Verbal R. C. C.
Demandante:	María Doris Muñoz Grijalba
Demandado:	Marrocar S.A.S.
Radicado:	050013103004-2020-00214-00
Sentencia No:	013
Decisión:	Se desestiman las pretensiones

Conforme se anunció en la audiencia virtual celebrada el 16 de mayo pasado, se procede a emitir la sentencia escrita conforme a los postulados del art. 373 del Código General del Proceso, en el proceso Verbal instaurado por María Doris Muñoz Grijalba contra Marrocar S.A.S.

1. ANTECEDENTES

1.1 Fundamentos fácticos

Se expuso en la demanda que entre la demandante y la demandada se suscribió un contrato que nominaron como de “agencia comercial” el día 3 de mayo de 2017, en virtud del cual la demandante daba a conocer la marca a nivel nacional, dado que en sus 18 años de antigüedad solo era reconocida en Antioquia y algunas zonas del Norte del Valle. Para ello, integró un equipo de trabajo conformado por coordinadoras a quienes capacitaba y entrenaba en cuanto al catálogo, líneas incluidas en el mismo, calidad de prendas, precios, formatos de vinculación y diligenciamiento, modalidades de pago y porcentaje de ganancia, el cual era del 8% como comisión. Dicho equipo que iba aumentando a medida que el plan de mercadeo se ejecutaba, dejando claro que dentro de los cinco primeros días de cada mes le era enviado por Marrocar el informe consolidado del mes anterior respecto al total de pedidos facturados y cartera recaudada, y entre los días 9 y 11 le era consignado el valor de la respectiva comisión por las ventas realizadas por su equipo, restando de las mismas el valor que se le pagaba a las vendedoras. Es decir, que si una vendedora realizaba una venta por valor de \$100.000, deducía para ella el 25% si era venta a crédito o el 30% si era una venta de contado, y así la comisión de la demandante resultaba de aplicar el porcentaje establecido en el anexo 2 del contrato de agencia mercantil a los \$75.000 o \$70.000 según fuera la modalidad de la venta.

Señaló que al cierre del mes de diciembre de 2018 los resultados fueron positivos, en tanto el total de ventas facturadas en el año ascendió a \$512.734.947, mientras la venta real aproximada según precios de catálogo fue de \$683.646.596, derivándose de ello una comisión total por la labor de agencia de \$242.589.895,97, incluyendo el 25% o el 30% que quedaba para cada vendedora; así mismo mencionó que para el mes de diciembre de 2019 el total de

ventas facturadas en el año fue de \$466.127.615, mientras la venta real aproximada según precios de catálogo fue de \$621.503.486,67, derivándose de ello una comisión total por la labor de agencia de \$219.831.992,64.

Agregó que durante la ejecución del contrato logró la expansión de la marca y su reconocimiento en el territorio colombiano, en más de 60 ciudades, municipio, corregimientos, poblaciones y veredas donde la compañía nunca había logrado llegar por sí sola, conforme a la siguiente relación:

CIUDAD	DEPARTAMENTO
AGUACHICA	CESAR
ALBANIA	CAQUETA
ANDALUCIA	VALLE
ARAUCA	ARAUCA
ARGELIA	CAUCA
BARBOSA	SANTANDER
BARRANCABERMEJA	SANTANDER
BELEN DE LOS ANDAQUIES	CAQUETA
BOGOTA	CUNDINAMARCA
BOLIVAR	CAUCA
BUCARAMANGA	SANTANDER
BUENAVENTURA	VALLE
BUGA	VALLE
CALI	VALLE
CARTAGENA	BOLIVAR
CARTAGENA DEL CHAIRA	CAQUETA
CERRITO	VALLE
CIENAGA	MAGDALENA
CUCUTA	SANTANDER
EL BANCO	MAGDALENA
EL PLATEADO	CAUCA
EL TAMBO	CAUCA
FLORENCIA	CAQUETA
FUENTE DE ORO	META
GRANADA	META
GUACARI	VALLE
GUATICA	RISARALDA
IPIALES	NARIÑO
JAMUNDI	VALLE
LA DORADA	CALDAS

CIUDAD	DEPARTAMENTO
LA HORMIGA	PUTUMAYO
MAGANGUE	BOLIVAR
MAICAO	GUAJIRA
MANI	CASANARE
MANIZALEZ	CALDAS
MARIQUITA	TOLIMA
MOCOCA	PUTUMAYO
MONTERIA	CORDOBA
NEIVA	HUILA
ORITO	PUTUMAYO
PALMIRA	VALLE
PASTO	NARIÑO
PIENDAMO	CAUCA
PIAMONTE	CAUCA
POPAYAN	CAUCA
PUERTO ASIS	PUTUMAYO
PUERTO CARREÑO	VICHADA
PUERTO LEGUIZAMO	PUTUMAYO
RIOHACHA	GUAJIRA
SAN VICENTE DEL CAGUAN	CAQUETA
SANTA MARTA	MAGDALENA
SANTANDER DE QUILICHAO	CAUCA
SARAVENA	ARAUCA
SINCELEJO	SUCRE
TUMACO	NARIÑO
VALLEDUPAR	CESAR
VILLAVICENCIO	META
VISTA HERMOSA	META
YOPAL	CASANARE
YOTOCO	VALLE

Dijo que el 26 de diciembre de 2019 recibió en su correo electrónico un mensaje de la compañía donde se le informaba que su contrato finalizaba el 31 de enero de 2020 y que hasta esa fecha se recibían pedidos, a pesar de que el contrato iba hasta mayo de 2020. Además, señaló que, para la fecha de terminación del contrato, el total de ventas facturadas por el mes de enero fue de \$18.288.277, mientras la venta real aproximada según precios de catálogo fue de \$24.384.369,33, derivándose de ello una comisión total por la labor de agencia de \$8.071.226,25.

1.2 Lo pretendido

- **Que se declare** que el contrato de agencia celebrado entre las partes tuvo una vigencia desde el 3 de mayo de 2017 hasta el 3 de mayo de 2020, y que fue terminado de manera anticipada y sin justa causa por la sociedad MARROCAR S.A.S el día 31 de enero de 2020.

- **Que se declare** que la sociedad MARROCAR S.A.S está obligada al pago de la prestación contenida en el artículo 1324, esto es, a la Cesantía Comercial.

- **Que se declare** que la sociedad MARROCAR S.A.S se encuentra obligada a pagar la indemnización de perjuicios, establecida en el inciso 2 del artículo 1324 del C. de Co., en razón a la terminación unilateral del contrato sin justa causa.

- **Que se declare** que de acuerdo a la dinámica de la AGENCIA MERCANTIL ejercida por la señora MARÍA DORIS MUÑOZ GRIJALBA, tanto la Cesantía Comercial como la Indemnización de los perjuicios deben ser calculadas y pagadas sobre el valor total facturado, es decir, el valor que incluye la comisión del 25% pagado a las vendedoras ya que sin lugar a equívocos, todo el grupo de vendedoras era gestionado, conseguido, capacitado y entrenado por mi poderdante por lo cual esos recursos pertenecen directamente al ingreso percibido por esta y no pueden ser deducidos para efectos del pago que se reclama.

- Que se declare el pago por parte de Marrocar S. A. a la demandante de las siguientes sumas:

a) Cesantía Comercial a 31 de enero de 2020: \$48.662.370, indexados a la fecha de pago efectivo con sus respectivos intereses.

b) Indemnización de perjuicios por terminación anticipada del contrato sin justa causa a 31 de enero de 2020: \$194.649.482 los cuales se piden ser indexados a fecha de pago.

1.3 El trámite y la réplica

Admitida la demanda y notificada la demandada, ésta dio respuesta admitiendo la celebración del contrato de agencia comercial el 3 de mayo de 2017, dando por cierto algunos hechos y oponiéndose a la forma en que se exponían otros, clarificando que en cuanto a la forma de pago era la estipulada en el contrato de agencia, en virtud de lo cual se opuso a las pretensiones de la demanda formulando como excepciones de mérito las de:

a) Cumplimiento contractual – Inexistencia de modificación del contrato; b) Terminación contractual del vínculo – inexistencia de daño o perjuicios; c) Inexistencia de la obligación: Cesantía comercial e indemnización equitativa, todo ello soportado en que lo sucedido se dio bajo los parámetros establecidos en el contrato celebrado con la demandante.

Frente a los anteriores argumentos, la parte actora no hizo pronunciamiento alguno.

Posteriormente se realizó la audiencia inicial, donde se resolvió sobre las solicitudes probatorias de las partes, practicadas en la audiencia de instrucción y juzgamiento realizada el pasado 16 de mayo, en la cual se anunció además el sentido del fallo que hoy se profiere, previas las siguientes.

2. CONSIDERACIONES

2.1 Presupuestos Procesales

Se advierte la concurrencia de los llamados presupuestos procesales, necesarios para la regular formación y el perfecto desarrollo del proceso, los que se concretan en la competencia,

demanda en forma, la capacidad para ser parte y la capacidad para comparecer al proceso, frente a los cuales este Despacho no encuentra reparo.

Ahora, en cuanto a la legitimación en la causa como presupuesto o condición necesaria para una decisión de mérito, la cual en voces de la Corte Suprema de Justicia consiste en la identidad del actor con la persona a la cual la ley concede la acción (legitimación activa), y la identidad del demandado con la persona contra la cual es concedida la acción (legitimación pasiva), la misma debe verificarse con independencia de la actividad de las partes y sujetos procesales al constituir una exigencia de la sentencia estimatoria, según quien pretende y frente a quien se reclama el derecho sea o no su titular.¹

Conforme con lo expuesto, en el presente caso la demanda se presentó por quien en el contrato materia del asunto figura como “agente”, vinculando como parte resistente de la pretensión a la persona jurídica que allí figura como “agenciada”, de donde ha de concluirse que, en principio, este presupuesto de eficacia debe tenerse por satisfecho.

2.2 El tema de decisión o problema jurídico

Si bien al momento de la fijación del objeto de litigio se estableció que debía determinarse la factibilidad de terminación del contrato arrimado con la demanda en las condiciones en que se dio, y además determinar si ello estaba ajustado a lo pactado y si en virtud de dicha terminación la demandante tenía derecho a los reclamos planteados en la demanda por la eventual cesantía comercial que en tales supuestos se genera, ello no obsta para que el Despacho se ocupe, en primer lugar, de verificar lo referente a la existencia del contrato de agencia comercial sobre el cual se estructura la demanda, teniendo en cuenta que nos encontramos ante una responsabilidad contractual, donde en voces de la Corte Suprema de Justicia, “(...) *el acogimiento de la acción depende de la demostración, en primer término, de la celebración por las partes del contrato a que se refiere la misma...*”

De ahí que deba verificarse en principio tal circunstancia, y en caso de superarse tal presupuesto, entrar a resolver si era factible la terminación del contrato de agencia comercial en las condiciones en que se dio, si la terminación estaba ajustada a lo pactado y si en virtud de dicha terminación tiene derecho la demandante a reclamar lo planteado en la demanda respecto a lo dejado de percibir por la eventual cesantía comercial que se genera en este tipo de eventos.

2.3 Del contrato de Agencia Comercial

Conforme lo establece el artículo 1317 del C. de Co., mediante la Agencia Comercial “**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.*” (Resaltamos)

¹ Ver sentencia Corte Suprema de Justicia, de julio 1 de 2008, citada en la del 14 de octubre de 2010, con ponencia del Mag. William Namén Vargas. Exp. 2001-00855.

En dicha definición se encuentran insertas las características del contrato de Agencia Comercial que hacen diferente esa forma de colaboración empresarial de otras afines, en virtud de las cuales ha sostenido la Corte Suprema de Justicia que *“En el lenguaje jurídico actual, solo puede entenderse como agente (...) al **comerciante que dirige su propia organización, sin subordinación o dependencia de otro** en el manejo de la empresa o establecimiento a través del cual promueve o explota, como representante, agente o distribuidor, **de manera estable**, los negocios que le ha encomendado un empresario nacional o extranjero en el territorio que se le ha demarcado...”*².

En tal virtud ha dicho el máximo Tribunal que:

*“Como el agente comercial **asume el encargo en forma independiente**, lo que lo faculta para desarrollar su actividad sin tener que estar subordinado al empresario o agenciado, pudiendo escoger y designar sus propios empleados y los métodos de trabajo, teniendo potestad para realizar por sí o por medio de personal a su servicio el encargo que se le ha confiado, es claro que el contrato de agencia comercial se diferencia claramente del contrato de trabajo en que a diferencia del agente, el trabajador queda subordinado con el patrono bajo continuada dependencia o subordinación...”*

*“...Explicando las posiciones que puede adoptar el fabricante en relación con la venta de sus productos, Ferrara ha dicho que el mercadeo lo puede hacer por medio de sus propios empleados, quienes actúan como agentes viajeros, o a quienes instala en sucursales o dependencias en distintos territorios, casos en los cuales aquel asume un doble riesgo: “el de que las mercancías permanezcan sin vender, y el de que resulten excesivas las expensas de la organización que crea para la venta”. Que puede también vender, con menor utilidad, toda la producción a un comerciante al por mayor que asume el doble riesgo de la venta de sus propios productos, descargando en otro u otros el riesgo de los costos de la organización para la venta en varias zonas. Es cuando surge el contrato de agencia. El agente comercial asume precisamente, el deber de **organizar a su propio riesgo y en condición de autonomía** la colocación de los productos o servicios ajenos”. (Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil y Agraria, Sentencia de diciembre 2 de 1980, Magistrado ponente, Germán Giraldo Zuluaga).*

En tal virtud, es claro que el contrato de agencia comercial exige plena autonomía logística en el agente, característica fundamental que lo diferencia de otras formas de intermediación.

3. EL CASO CONCRETO

Para que un empresario coloque determinado servicio o materia en manos del consumidor final puede acudir a varias formas: la primera, con su propia planta de personal, conocida con el nombre de “fuerza de venta” pagando con su propio esfuerzo a trabajadores que se encargan de mercadear directamente esos productos o servicios.

² CSJ. Casación Civil. Sentencia de 2 de diciembre de 1980 (CLXVI-251).

También es común que un industrial que crea sus propios productos, con su propia infraestructura (bodegas, camiones, oficinas, etc.), contacte o sea contactado por **un comisionista** que sin estarle subordinado por relación laboral alguna le sirva de intermediario con los potenciales compradores.

Finalmente, está el agente comercial, muy similar al comisionista, pues tampoco tiene con el agenciado relación laboral o dependencia alguna, pero con una característica particular, consistente en que el agente, además de ser autónomo, dispone de su propia infraestructura y con su propia logística sirve de intermediario entre el productor y el comprador final.

Esa es la razón por la cual el legislador le exigió al agente ostentar la calidad de “**comerciante**”, con “**independencia**” y “**estabilidad**”, y previendo la onerosidad de tal hecho lo compensó con una generosa retribución: el pago por parte del agenciado de la doceava parte del promedio de la comisión causada en los tres últimos años de la agencia, retribución especial que no tiene ni el empleado vendedor, ni el vendedor comisionista, porque su retribución vino a ser el salario para el primero y la comisión para el segundo.

Pues bien, de la simple lectura de la demanda y su contestación puede deducirse que las partes enfrentadas reconocen en sus respectivos escritos la existencia de una relación contractual que los unió entre el 3 de mayo de 2017 y el 31 de enero de 2020, recogida en el documento que fue aportado con la demanda, la que tuvo demarcación territorial en los departamentos del Valle, Cauca, Nariño, Putumayo, Meta, Caquetá, Huila, Caldas, Tolima, Guaviare, Casanare y Eje Cafetero, según se dispuso en la cláusula séptima.

Ahora, una lectura de lo dispuesto en la cláusula cuarta del contrato da cuenta de que la demandante **no contaba con autonomía** alguna para definir precios, plazos y condiciones de venta, y además estaba obligada a acatar cualquier modificación unilateral que tuviera a bien realizar la empresa demandada. De otro lado, tampoco tenía en su haber la facultad de recibir pagos, pues el recaudo estaba exclusivamente en cabeza de Marrocar S.A.S., conforme al literal “h” de la cláusula novena y tal como lo corroboró la señora Elizabeth Cárdenas, testigo que declaró a petición de la parte actora, lo que también fue afirmado por quienes declararon a instancia de la sociedad demandada.

De otro lado, muy a pesar del nombre que pretendieron darle las partes al tipo de relación que las unió y que recogieron incluso en un documento suscrito por ambas y que denominaron “Contrato de Agencia Comercial”, para el suscrito **la realidad** de la labor que la señora María Doris Muñoz Grijalba desempeñó para Marrocar S.A.S. no encuadra en la de “**agente comercial**”, y a lo sumo, podría enmarcarse en la figura del comisionista, o de manera muy general, en la del mandatario.

Ello, por cuanto según lo acreditado en el proceso, para empezar no tiene la calidad de “**comerciante**” que señala el artículo 1317 del C. de Co.; además, carecía de una infraestructura y logística propias para vender los productos de Marrocar S.A.S. de manera **independiente**, ya que dicha logística e infraestructura pertenecen a esta última, teniendo en cuenta que, según se deduce de lo expuesto por la misma demandante en su interrogatorio y reiterado por la representante legal de la demandada, el papel de la señora María Doris se

reducía a una simple intermediación entre Marrocar S.A.S. y las personas a quienes en calidad de clientas les eran facturados los productos, sin que en momento alguno fuera la demandante quien retribuyera la labor de las vendedoras o comprometiera su propio patrimonio, ni siquiera en lo que tenía que ver con el otorgamiento de premios o demás estrategias establecidas por Marrocar y de las cuales únicamente era vocera.

Según quedó clarificado en los interrogatorios de parte, era Marrocar quien aplicando la estrategia que tenía establecida para las ventas al público y en la que se hizo parte la demandante, fijaba e incluía en los catálogos los precios de venta de los productos, los cuales no se podían variar en ningún momento, y era la vendedora quien al pagar los productos directamente a la entidad, únicamente consignaba el 70% o 75%, dejando para sí el 30% o 25% restante como ganancia, sin que en ello tuviera mediación alguna la demandante pues era el sistema establecido por la empresa demandada como parte de su estrategia de comercialización.

Ahora, en cuanto a las personas que la demandante llama “coordinadoras de zona” o directoras, y a quienes según su relato correspondía un 8% de las ventas, quedó claro que dicha retribución se derivaba de la comisión otorgada por Marrocar por el nivel de ventas alcanzado, de donde surge que en ningún momento la demandante tuvo que asumir de su propio peculio el cubrimiento de dicho porcentaje, pues en últimas la demandante únicamente se quedaba con lo que según la tabla establecida para el reconocimiento de la comisión, excediera a ese 8%.

Adicionalmente, otra característica propia del contrato de agencia comercial que se aprecia ausente en el presente caso es la **estabilidad** o **permanencia cierta** de la relación, la que implica continuidad en el ejercicio de la gestión desarrollada por el agente para que éste pueda cumplir con el encargo adquirido de promover el negocio del agenciado, abrir el mercado y conquistar clientes, lo cual riñe con la realización de encargos ocasionales o esporádicos, en tanto sólo la actividad **estable** y con vocación de permanencia del agente puede constituir una verdadera labor de creación de clientela, promoción y apertura de mercados para los productos agenciados, a la vez que de manera correlativa le asegura la amortización de las inversiones por él realizadas en la ejecución del encargo.

No quiere decirse con ello que dicha estabilidad se oponga a una vigencia temporal del contrato, pues conforme al artículo 1320 del Código de Comercio, en dicho pacto debe convenirse el tiempo de duración de los poderes o facultades del agente, pero eso sí, de modo que le permita redimir las inversiones que hubiere efectuado en su gestión, característica que se repele con el término establecido en el caso de marras, y más al verificar la duración que tuvo la relación.

Finalmente, si bien la demandante expone que durante la ejecución del contrato de agencia comercial logró la expansión y el reconocimiento de la marca en más de sesenta (60) ciudades, municipios, corregimientos, poblaciones y veredas en el territorio Colombiano, lugares donde la compañía nunca había logrado llegar por sí sola, no reposa en el plenario prueba alguna de dicha labor de conquista de mercados para los productos agenciados, o que en virtud de su trabajo se hubieran abierto sucursales o almacenes de la empresa demandada en dichas

localidades. De ahí que no pueda tenerse como válida la mera afirmación que hace la señora demandante al respecto, en tanto a nadie le es lícito fabricar su propia prueba.

En ese orden, para este Despacho y salvo mejor criterio, independientemente del nombre que quisieron ponerle las partes al contrato celebrado, las cosas se denominan por lo que son y no por lo que se diga de ellas, de ahí que lo que resulta probado en el proceso es que si bien la señora María Doris Muñoz Grijalba se desempeñó como **intermediaria y comisionista** con respecto a la entidad demandada, lo único cierto es que no tenía la calidad de **agente comercial**, calidad sobre la cual se edifica la demanda y de la que emergen las pretensiones esgrimidas.

Lo anterior lleva de manera forzosa a concluir que la parte actora no logró acreditar la existencia del vínculo contractual de Agencia Comercial entre las partes, elemento axiológico para reclamar la cesantía comercial y demás prestaciones de que trata el artículo 1324 del Código de Comercio y tal circunstancia conduce indefectiblemente a desestimar todas las pretensiones de la demanda sin que sea necesario el análisis de los medios exceptivos propuestos por permitirlo así el artículo 282 del Código General del Proceso.

En ese orden, debe darse aplicación a lo dispuesto en el artículo 365 del Código General del Proceso condenando en costas a la demandante a favor de la parte demandada, las cuales deberán liquidarse por la Secretaría del Despacho en los términos del art. 366 ibidem.

Sin más consideraciones, el JUZGADO VEINTIUNO CIVIL DEL CIRCUITO DE ORALIDAD DE MEDELLÍN, administrando Justicia en nombre de la República de Colombia y por autoridad de la Ley,

FALLA

PRIMERO: Declarar que la parte actora acreditó la existencia del vínculo contractual de Agencia Comercial entre las partes, conforme a las consideraciones expuestas.

SEGUNDO: Desestimar en consecuencia todas las pretensiones en este proceso Verbal promovido por la señora MARIA DORIS MUÑOZ GRIJALBA contra la sociedad MARROCAR S.A.S.

TERCERO: Condenar en costas a la demandante a favor de la parte demandada. En la Liquidación que de las mismas ha de realizarse por Secretaría, inclúyase por concepto de agencias en derecho la suma equivalente a diez (10) salarios mínimos legales mensuales vigentes a la fecha de ejecutoria de esta sentencia.

NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE

JORGE HUMBERTO IBARRA
JUEZ

Firmado Por:
Jorge Humberto Ibarra
Juez Circuito
Dirección Ejecutiva De Administración Judicial
División De Sistemas De Ingeniería
Bogotá, D.C. - Bogotá D.C.,

Este documento fue generado con firma electrónica y cuenta con plena validez jurídica,
conforme a lo dispuesto en la Ley 527/99 y el decreto reglamentario 2364/12

Código de verificación: **bc39a190484e68c0190da4b88625f017c3137bdaad892be919f291f82ea5b3d1**

Documento generado en 24/05/2023 04:52:07 PM

Descargue el archivo y valide éste documento electrónico en la siguiente URL:
<https://procesojudicial.ramajudicial.gov.co/FirmaElectronica>