



JUZGADO PRIMERO CIVIL DEL CIRCUITO APARTADÓ – ANTIOQUIA

Seis (6) de octubre de dos mil veintiuno (2021)

Radicado Nro.	050453103001-2013-00446-00
Proceso	Declarativo de existencia de agencia comercial
Demandante	Fertimez S.A.S.
Demandado	Monómeros Colombo Venezolanos S.A.
Sentencia	Nº 021
Tesis del despacho	No se demostraron los elementos del contrato de agencia comercial de hecho, pero sí la simple distribución alegada en la reconvención.
Decisión:	Desestima pretensiones de la demanda principal y acoge pretensión declarativa de la reconvención, sin condena de perjuicios.

OBJETO

En desarrollo del sentido de fallo que fue anunciado en la audiencia de instrucción y juzgamiento concluida el pasado 23 de septiembre y dentro del plazo establecido en el numeral 5º inciso 3º del artículo 373 del Código General del Proceso, se procede a decidir de fondo la presente controversia.

ANTECEDENTES

La demanda principal (fls. 6-12 c.1):

La Sociedad **Fertimez S.A.S.** pretendió que se declarara que entre ella y **Monómeros Colombo Venezolanos S.A.** existió contrato de agencia comercial desde el 28 de enero de 2000 hasta el 2 de abril de 2012, cuando aquella (agente) lo terminó por justa causa imputable a la segunda (agenciada).

En consecuencia, pidió \$679'041.423,48 por concepto de cesantía mercantil, \$1'662.472.147,59 a título de indemnización porque la convocada originó la justa causa de finalización y \$385'602.397,31 por comisiones adeudadas durante la ejecución del negocio. Para un total de **\$2'727.116.268,38** más los “*reajustes, actualizaciones e intereses corrientes y moratorios*” que correspondan.

Los hechos relevantes admiten el siguiente compendio:

Fertiurabá Limitada tenía a cargo la promoción y venta de fertilizantes producidos por Monómeros Colombo Venezolanos S.A. en la región del Urabá Antioqueño y Chocoano y el 28 de enero de 2000 cedió tal mercado a la Comercializadora Fertimex Limitada. La totalidad de los negocios de la última compañía fue adquirida por Fertimez Limitada según escritura pública 1048 del 28 de abril de 2004, quien luego el 21 de enero de 2009 se transformó en Fertimez S.A.S., actual demandante.

Mientras cada una de esas empresas estuvo vigente, desde el 28 de enero de 2000 estaba autorizada, en calidad de agente, para promover y vender los fertilizantes producidos por Monómeros Colombo Venezolanos S.A., como agenciada, en la zona del Urabá. Tarea que se realizó sin solución de continuidad a pesar de las transformaciones de tales sociedades.

Los actos realizados por las primeras consistieron en “*posicionamiento del nombre y de las marcas del agenciado, la apertura de nuevos canales comerciales*”, el ingreso en el mercado en “*nombre de Monómeros y para su beneficio y la creación, mantenimiento y crecimiento de clientela para los productos de esta*”. Durante los últimos tres (3) años las ventas realizadas por Fertimez S.A.S. en relación con los productos de Monómeros ascendió a \$6'599.591.924, siendo la media ponderada anual \$2'199.863.974,67. Las utilidades para Fertimez llegaron a \$859'864.805. Así mismo, Monómeros logró vender a Fertimez productos por valor total de \$5'739.727.119, panorama que deja ver “*lo lucrativo de la relación comercial para las partes*”.

En el desarrollo de esos acuerdos, “*Fertimez se vio sometido a cumplir a pedido de Monómeros*” con reglas de certificación técnica agrónomas y pecuarias, adecuaciones de equipos informáticos y bases de datos, intercambio de información financiera y contable con los revisores fiscales de la demandada, reuniones periódicas con la presidencia de la agenciada para entregarle balances de la actividad.

En el acuerdo de cesión primigenio del 28 de enero de 2000, se pactó una comisión sobre las ventas totales equivalente al 2.5% que Monómeros impuso

que se denominara “*comisión de asistencia técnica*”. En tal medida, durante los últimos tres (3) años de la relación comercial, las ventas cobijadas por tal prestación sumaron \$26´850.753.814, de allí que el porcentaje aludido arrojaba \$671´268.845 por concepto de la mencionada comisión, pero Monómeros incumplió debido a que solo pagó \$267´870.667,78, o sea el 1% de las ventas totales y no el 2.5% como correspondía. Situación que se vino repitiendo desde el año 2009 cuando Monómeros redujo la comisión en forma unilateral e inconsulta “*existiendo entonces sumas por pagar por concepto de tales comisiones*”.

El agente percibía remuneración proveniente de dos circunstancias: i) por la utilidad que le producían las ganancias de las ventas que hacía tras promover y comercializar los productos, esto es, por la diferencia entre los valores de compra que hacía a Mónomeros y la venta que luego realizaba a los clientes; y ii) por la comisión de asistencia técnica.

Las ventas empezaron a ser inoperantes por cuenta de la negativa de Mónomeros de proveer a Fertimez. Esa situación aunada al incumplimiento frente al pago completo de la comisión del 2.5% conllevaron a que la agente diera por terminado el contrato el 2 de abril de 2012 “*por justa causa imputable al agenciado*”.

Postura de la demandada principal:

No reconoció la validez de la cesión de enero del año 2000 que en todo caso no puede producir efectos frente a terceros; negó la existencia de agencia comercial entre las partes y que hubo justa causa para terminarla, pues los actos de la actora estuvieron “*encaminados a la ejecución de la distribución*” de los productos. No es cierto que el posicionamiento de su marca sea fruto de la gestión de la demandante, por cuanto la convocada “*implementó de manera directa un sistema logístico de cabotajes desde Barranquilla a la Zona de Urabá para efectos de la distribución de sus productos*”. Tampoco es verdad que se haya comprometido a pagar el 2.5% como comisión por cuanto no intervino en la cesión de mercado plurimencionada, donde tampoco participó Fertimez S.A.S.

El convenio celebrado entre los contendientes consistió en la “*compra para la reventa*” en virtud de la cual Fertimez pagaba a Monómeros el precio correspondiente sin que la última interviniera en la gestión de la primera, y ésta era la que se encargaba de comercializar los productos, decidir la clientela, los precios y las condiciones de pago.

Se opuso al triunfo de las pretensiones, propuso las excepciones de mérito que denominó “*inexistencia de la relación comercial de agencia comercial* –

Fertimez únicamente fue deistribuidor de productos Monómeros”, “inexistencia de justa causa de terminación del contrato”, “cumplimiento del contrato por Monómeros y terminación justificada por parte de Monómeros”, “actuación de mala fe por parte de Fertimez quien siempre reconoció que el contrato que existía era de distribución y que su rol era el de distribuidor y no de agente comercial”, “indebida tasación de las pretensiones de la demanda” y “compensación”.

Igualmente, objetó la tasación dineraria realizada por su contendor y planteó las excepciones previas de falta de competencia, carencia de legitimación por activa e ineptitud de la demanda que no prosperaron en su oportunidad (cuaderno 2).

Del mismo modo, formuló demanda de reconvención anclada en que comercializa sus productos marca Nutrimón directamente y valiéndose de contratos de distribución en virtud de los cuales los distribuidores mayoristas y minoristas se encargan de “*vender los productos de su marca a los consumidores finales*”. Explicó que Fertimez “*es una empresa creada en el año 2004, con domicilio en la ciudad de Medellín, cuyo objeto social es la distribución de abonos, herbicidas, pesticidas, fungicidas, insumos, implementos y equipos agrícolas y pecuarios en generales*”, con la que celebró “*contrato de distribución de productos Mónomeros*” y esta se comprometió a comprarlos para revenderlos en el mercado Colombiano, sin que por ello tuviera exclusividad.

Como el éxito de esos productos depende de la correcta aplicación y uso, Monómeros contrató por separado con Fertimez la prestación de sus servicios de asistencia técnica a fin de que la última acompaña y asesore a los consumidores finales en esa etapa para “*garantizar los mejores resultados de los productos*”. Ello daba lugar al reconocimiento de un porcentaje del valor del producto vendido que era “*acordado por las partes y ajustado periódicamente*”, y que se podía incrementar si los clientes pagaban sus facturas en los tiempos convenidos. Fertimez obtuvo un cupo de crédito ante Mónomeros para que le despachara mercancía y había ocasiones en que por la magnitud de las ventas se superaba dicho monto y entonces Monómeros realizaba la venta directa al cliente, quedando Fertimez como avalista de la obligación. Fue con ocasión de esos respaldos que quedó adeudándole \$336'558.295 por concepto de saldo de cartera propia, cartera avalada e intereses de mora.

Por todo ello, la demandante en reconvención suplicó que se declare que entre las partes lo que hubo fue “*un contrato de distribución*” en virtud del cual Fertimez S.A.S. le compraba a Monómeros Colombo Venezonales S.A. productos para la reventa en el mercado Colombiano, que fue terminado sin

justa causa por la primera así como que esta lo incumplió al dejar de pagar sus deberes propios y avalados sumatorios de \$336'558.295, cuya suma pidió a título de condena. Igualmente, pidió indemnización de *“todos los daños y perjuicios causados con ocasión a la terminación sin justa causa del contrato de distribución”*.

Postura de la demandada en reconvención:

Admitido el pliego de mutua petición mediante auto de 15 de agosto de 2014, Fertimez S.A.S. dio respuesta señalando que son ciertos algunos hechos; la relación contractual entre ellos no se limitaba a una simple distribución, sino que era *“mucho más amplia en su alcance y mucho más antigua en su existencia, siendo que Fertimez había adquirido los negocios de la Comercializadora Fertinex Ltda que existían desde cuatro años atrás”*, esto es, desde el 2000; contrato que en realidad constituía una agencia comercial. Monómeros no *“actuó cumplidamente en el reconocimiento y pago de las sumas a favor de Fertimez”*. No es cierto que los contratos de distribución y de asistencia técnica fueran independientes; la finalización contractual por su parte no fue arbitraria.

En esa órbita, se opuso y esgrimió las excepciones que ni siquiera tituló, pero que desencadieron en que *“la aparente distribución es una simulación para evadir las consecuencias de un contrato de agencia comercial”*, como prometió probarlo.

Breve reseña del trámite relevante de instancia:

Integrado válidamente el contradictorio, se realizó audiencia de que trata el artículo 101 de Código de Procedimiento Civil, en cuya oportunidad Monómeros desistió desistió de las pretensiones de condena números 10, 11 y 12 de la demanda de reconvención atinentes a los \$336'558.295 porque *“ya fueron objeto de conciliación dentro del proceso ejecutivo adelantado ante el Juzgado Séptimo Civil del Circuito de Medellín”* (fls. 651-661 cno. 1)–

De esa forma, agotadas las fases subsiguientes, mediante auto de 11 de mayo de 2018 se decretaron las pruebas solicitadas por los extremos que fueron practicadas en la audiencia instrucción y juzgamiento llevada a cabo los pasados días 16 y 23 de septiembre, en cuya oportunidad después de ser escuchados los alegatos de conclusión¹ se anticipó el sentido decisorio a favor del extremo demandado y actor en reconvención.

¹ Cada parte se pronunció en el sentido favorable a sus intereses de lo que da cuenta el registro de audio del archivo 021.

CONSIDERACIONES

1. La contratación privada en nuestro ordenamiento jurídico está cimentada sobre la base general de la autonomía y la voluntariedad de quienes deciden consciente y libremente atarse a un vínculo negocial, pues una vez hecha la concertación quedan ligados a las consecuencias previstas en la ley y particularmente a los términos puntuales de su pacto. De allí que, a voces del artículo 1602 del Código Civil, todo “*contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes y no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales*”, aplicable en el régimen mercantil por la remisión autorizada en el precepto 822 del Código de Comercio en cuanto instituye que “*[l]os principios que gobiernan la formación de los actos y contratos y las obligaciones de derecho civil, sus efectos, interpretación, modo de extinguirse, anularse o rescindirse, serán aplicables a las obligaciones y negocios jurídicos mercantiles, a menos que la ley establezca otra cosa*”.

El aforismo atinente a que el contrato es ley para sus suscriptores o el *pacta sunt servanda*, como decían los Romanos, propugna por el ideal de que las partes honren a plenitud los compromisos derivados de su convenio, esto es, que no pretendan luego desentenderse de ellos ni desfigurarlos cambiándoles arbitrariamente la esencia y alcance a las cláusulas que convinieron en la etapa de formación precontractual. Si así sucede, es decir, verificado el incumplimiento o la variación unilateral de lo inicialmente estipulado, el afectado tiene derecho a protestar mediante los cauces que le otorga la ley y eventualmente el contrato cuandoquiera que consten allí cláusulas accesorias en tal sentido.

2: Dentro de la amplia gama de contratos mercantiles típicos se halla el de la agencia comercial que es el que aquí interesa.

A través de esa forma de concertación, de acuerdo con lo establecido en el artículo 1317 del Código de Comercio, “*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*”.

La norma es cristalina en lo tocante al carácter bilateral del contrato y a la calidad de comerciantes independientes de ambas partes, así como frente a la estabilidad que debe caracterizar el encargo de promoción o explotación del negocio de un empresario dentro de una circunscripción territorial explícita. Al punto que por la importancia que de allí se deriva en torno a la comercialización

del bien, producto o servicio el artículo 1318 *ibidem* obliga a que el empresario, o sea el agenciado, “no podrá servirse de varios agentes en una misma zona y para el mismo ramo de actividades o productos” como muestra de la seriedad del negocio que impone exclusividad a favor del representante.

Naturalmente, por el linaje oneroso del convenio y su esencialidad netamente mercantil, el agente tiene derecho a una remuneración. Incluso el pago debe efectuarse aun cuando el negocio no se lleve a cabo por causa del agenciado o porque así lo acordó con el tercero, o cuando después de sus gestiones el empresario contrate en forma directa con el extraño, según trasluce del canon 1322 del Código de Comercio.

Sobre esta figura, doctrina autorizada ha apuntado que el “*contrato de agencia comercial hoy se construye y celebra en consideración a la persona, en especial del agente, pues el empresario que busca, entre otros fines, la conquista de los mercados, la venta de sus productos y el posicionamiento de sus marcas, se da a la tarea de analizar quien es el mejor candidato que permita el cumplimiento de dichos cometidos, encontrando un agente, comerciante, profesional, conocedor del ramo, área o renglón a explotar, con quien, una vez determinado y escogido, celebre el agenciamiento*”².

Otro autor de calidades profesionales connotadas asentó en su obra que: “*No todo el que distribuye es agente, pero quien lo hace mediante un encargo de promover o explotar negocios sí lo es, y dicho encargo no es solo el que se realice de forma expresa, sino el que se puede deducir de la voluntad tácita de los contratantes, como sucede en la agencia de hecho, admitida de manera explícita en nuestra legislación*”³

Igualmente, la línea trazada por la jurisprudencia sobre la materia concuerda con los razonamientos que brotan de la ley y la doctrina en torno a los elementos axiológicos del negocio jurídico en comento, pues en sentencia SC2407-2020 la Sala de Casación Civil de la Corte Suprema de Justicia recordó que ellos consisten en: **i)** el encargo de promover o explotar negocios; **ii)** la independencia y estabilidad del agente; **iii)** la remuneración del agente; y, **iv)** la actuación por cuenta ajena.

De manera tal que resulta imperativa la confluencia absoluta de esos presupuestos para concluir que el escenario compete a un agenciamiento mercantil, por cuanto la ausencia de alguno de ellos imposibilita de plano reconocer los efectos propios de esa clase de contrato.

² La Agencia Mercantil. Bernal Salamanca Giovanni Andrés, edición 2014. Página 29.

³ Contratos Mercantiles. Arrubla Paucar Jaime Alberto, edición 2015. Página 231.

Resáltese que a vuelta del artículo 1320 *ejúsdem* se requiere que el negocio jurídico conste por escrito porque no de otra forma pudiera cumplirse la exigencia allí contemplada en el sentido de que sea “*inscrito en el registro mercantil*”. Sin embargo, tal formalidad, esto es, el que sea escrito y se asiente en el registro público, tiene salvedad en la agencia mercantil de hecho prevista en el artículo 1331 a cuya modalidad “*se le aplicarán las normas del presente capítulo*”.

Es decir, a pesar de que la regla general manda documentar el agenciamiento, la legislación también lo reconoce y avala cuando sus elementos estructurantes no emergen de un documento previamente elaborado por las partes para dejar constancia de sus cláusulas, sino que son los acontecimientos los encargados de revelar la verdadera fisonomía de su negocio. En resumen, la agencia de hecho tiene tanto asidero entre nosotros como cuando es solemne, y no hay más distinción que la forma de demostrarla, pues obviamente la primera demanda mayor esfuerzo y rigurosidad en lo que a la prueba de los mencionados requisitos concierne.

3. Al aterrizar las anteriores premisas al acopioso elenco probativo del *sub – examine*, salta a la vista que durante varios años **Monómeros Colombo Venezolanos S.A.** sí sostuvo relación de estirpe mercantil con **Fertimez S.A.S.**, incluso ambas admitieron el trato comercial en cada una de sus demandas (principal y de reconvencción), pero tales concertaciones estuvieron lejos de constituir un agenciamiento de hecho, contrario a lo sostenido por la última compañía; pues, la evidencia se orienta a que a pesar de que hubo acuerdo en torno a la adquisición y comercialización dentro de la zona de Urabá de los fertilizantes producidos por la empresa demandada, no hay huella demostrativa en relación con algunos de los elementos basilares del referido negocio jurídico y, por ende, se impone el naufragio de las pretensiones principales.

Como ya se dijo en un aparte precedente, por tratarse de una agencia de hecho no hay lógicamente alguna documental que respalde con certeza el acto jurídico demandado, y en esa medida, la prueba escrita traída por los contendores da cuenta sobre circunstancias que, cada uno desde su posición y anhelo, aporta sobre hechos de los cuales extraer inferencias respecto de la real negociación celebrada, como acontece con las innumerables facturas y/o órdenes de compra de los productos, así como el estudio financiero suscrito por César Rodríguez Rojas, y otras misivas sobre las que se hará referencia más adelante.

Desde esta óptica, los testimonios recopilados nutren el debate con una importancia capital en la medida que el dicho de quienes presenciaron la relación contractual constituye un faro medular en el descubrimiento de la verdadera tipología del pacto. Razón por la cual se pasa a resumir lo que

declararon cada uno de los testigos traídos al proceso por cuenta de los dos litigantes, señalando que los tres primeros concurren a este estrado por iniciativa del demandante y los otros se recogieron por medio de autoridad comisionada a petición del demandado principal:

Germán Arturo Vélez Giraldo: Tuvo cercanía con ambas empresas contendientes: de Fertimez fue socio y gerente, y eran los distribuidores para Urabá de Monómeros. Empezó como empleado de Fertimez en 1996 y desde 1999 ingresó como socio hasta el 2011. Explicó que el trato entre Fertimez y Monómeros suponía dos modalidades: la primera, “venta directa”, y la segunda “venta comisión”.

La venta directa consistía en que Fertimez le compraba los productos a Monómeros y luego vendía a los clientes. En cambio, en la otra forma, esto es, la venta por comisión, Fertimez hacía toda la gestión de la venta con el cliente, Monómeros le facturaba al cliente; el cliente le pagaba directamente a Monómeros, y esta le pagaba a Fertimez unas comisiones por ese negocio; que empezaron así, cuando era de contado “*nos pagaban el 3%*” y a crédito el 2%; las fueron bajando sucesivamente con el agravante que cuando el cliente no pagaba puntualmente Fertimez perdía la comisión. Las ventas por comisiones “*eran mucho mayores a las ventas directas*”. Señaló que en una ocasión, más o menos en el 2009, se mojó unos productos de urea mientras era transportada la mercancía desde Barranquilla hasta Apartadó y Monómeros la hizo devolver, pues no la dejó vender así. “*Monómeros asumía esas pérdidas*”. Indicó que Fertimez era “*distribuidor neto de Monómeros, no distribuía de nadie más*”.

Lady Andrea Yepes Serna: De profesión contadora pública especialista en gestión empresarial, trabajó en la empresa Fertimez desde el 2004 hasta el 2012 en los cargos de asistente de gerencia y luego su contadora en los últimos dos años. El proceso de negociación con Monómeros se hacía de dos maneras: uno, Fertimez hacía intermediación con el cliente y se compraban los productos a Monómeros, pero esta le facturaba directamente al cliente; y dos, Fertimez compraba directamente y comercializaba en la zona de Urabá. Eso dependía del volumen de la compra. En ambas formas Monómeros le entregaba los productos a Fertimez que era la encargada de la distribución. Fertimez sufragaba los gastos del transporte de la mercancía desde Barranquilla. Monómeros no asumía esos gastos de traslados porque “*normalmente siempre nos lo vendían desde Barranquilla y ya Fertimez se encargaba de hacer todo el tema de transporte*”. En la zona contaban con la asistencia de un ingeniero agrónomo; después que se negociaba el precio, la testigo gestionaba todo el trámite de expedición de órdenes de compra y facturación. Esto consistía en enviar una orden de producto a Monómeros quien agendaba y suministraba un número con el cual “*ya podíamos entrar al despacho*”; la finalidad de esa orden de compra era “*llevar*

el control de qué se despachaba para la zona de Urabá por intermedio de Fertimez”. Sin el número de aprobación no se podía realizar la venta porque Monómeros verificaba el cupo del cliente y si tenía posibilidad de venderle la mercancía. Ese procedimiento de orden de compra operaba igual en las dos modalidades antes indicadas. No tenían disponibilidad de productos, lo que se necesitaba se pedía y luego se despachaba. La pérdida en el transporte la asumía Fertimez y la pérdida en los productos debía asumirla Monómeros, pero esta no pasó en ninguna ocasión. La distribución se hacía en la zona de Urabá, en los municipios de Chigorodó, Apartadó, Turbo, Carepa y Bajirá. El cliente podía diferenciar el tipo de venta (directa o por comisión) solamente fijándose en la facturación para determinar si la hizo Fertimez o Monómeros.

Ratificación de documento: José Manuel Vargas Sánchez. Reconoció la existencia y contenido de los documentos visibles a folios 36-37 y 46 del cuaderno principal denominados “*cesión de contrato*” y misiva de 24 de enero de 2001. Explica que en el año 1998 se creó una empresa de nombre Fertinorte que le compró los derechos a otra compañía para poder distribuir en Urabá, y en el año 2000 aproximadamente tienen la oportunidad de vender ese derecho de distribución a Fertimex, cuya cesión quedó consignada en el contrato de fecha 28 de enero de 2000 (fls. 36-37). Aclaró que se creó una empresa llamada fertiurabá para diferenciar la zona de distribución con Fertinorte, y fue aquella, o sea Fertiurabá la que cedió a Fertimex en el año 2000.

Ana Cristina Restrepo Pérez: De 59 años de edad para el momento de la declaración, de profesión administradora de empresas con Maestría en Finanzas, pensionada y se dedica a negocios personales. Relató que las partes manejaban un contrato de distribución sobre unos productos agrícolas.

Entre los años 2000 y 2012 se desempeñó como gerente financiera y administrativa de la Compañía C.I. Unibán, en la que trabajaba desde 1986 ocupando distintos cargos. En razón de aquel cargo, conoció que Fertimez S.A.S. y Monómeros Colombo Venezolanos S.A. eran proveedores de fertilizantes y productos para el agro como urea y cuando tenían disponibilidad también cloruro de potasio; Monómeros lleva más de 30 años aproximadamente siendo proveedor de Unibán. De esas negociaciones entre Unibán y Monómeros, los últimos 10 o 15 años estuvo encargado el señor Ricardo Cera por parte de la última sociedad. Tiene conocimiento que Fertimez distribuía algunos de los productos de Monómeros y cuando Unibán requería acceder a los mismos “*les pedía[n] cotización a Monómeros o a Fertimez para ver cuál de los dos era más competetito en el precio y le compraba[n] la uno o al otro, dependiendo del producto, pero normalmente Monómeros, por ser una empresa más grande, tenía un precio mejor*”. No sabe si Fertimez ofrecía productos de marcas distintas a la de Monómeros. En el área de compra dentro de la

Compañía Unibán su labor consistía en supervisar que los productos requeridos estuvieran disponibles en forma oportuna en las mejores condiciones de calidad y de precio; ella normalmente no participada directamente en las negociaciones, salvo que tuvieran un monto muy grande como sucedía con el *“papel que tenía un costo de cincuenta millones de dólares”*. No recuerda haber participado directamente en algún negocio con Fertimez, tenía mucho personal a cargo que se ocupaban del tema; no tenía acceso a la documentación sobre dichas negociaciones.

Carlos Eduardo Mesa Mesa: De 48 años de edad, de profesión administrador de empresas agropecuarias, gerente comercial de la compañía C.I. Banacol. Manifestó que ingresó a trabajar en dicha empresa en el año 2003 y desde ese momento conoció la relación comercial existente entre Fertimez S.A.S. y Monómeros Colombo Venezolanos S.A. En razón de sus cargos *“era el responsable del abastecimiento”* de dicha compañía y de todas sus filiales. Conoció igualmente la relación comercial entre Monómeros y C.I. Banacol desde que empezó a laborar en la última (2003), organismo que siempre han mantenido *“una relación directa en cuanto a la comercialización y venta de productos agrícolas para las fincas de Banacol”*. Participaba directamente en la compra de productos que Banacol le hacía a Monómeros y las negociaciones directas se entablaban con el señor Ricardo Cera.

Al ser interrogado por las razones que conllevaron a Banacol a contratar con Monómeros explicó que ello obedecía a que *“Monómeros en su momento era el productor y mayor generador de insumos para la fertilización; era la compañía más grande en su momento”*. Conoció a la empresa Fertimez *“a través de Monómeros como distribuidor de ellos en la zona de Urabá”*. Durante su estadía en la compañía Banacol entre 2003 y 2012 no conoció que se le hubieran comprado productos a Monómeros por intermedio de Fertimez; aunque aclaró que sí hubo relación entre Fertimez y Banacol en virtud de la cual la última adquiría productos agrícolas, no de la marca Monómeros, como materia orgánica en el 2005 y en el 2006.

Existieron reuniones conjuntas entre Banacol, Monómeros y Fertimez. Eventualmente, el gerente de Fertimez, Germán Velez en ese momento, acompañaba las reuniones que tenían los dos primeros; empero, la participación de Germán Velez era *“absolutamente pasiva”*.

Víctor Manuel Tovar: De profesión ingeniero agrónomo, se desempeña como gerente de ventas de la empresada demandada. Fertimez y Monómeros tuvieron relación comercial basada en la comercialización de fertilizantes en la cual Monómeros vendía esos productos a Fertimez, y esta *“los comercializaba entre sus clientes en Urabá”*.

La comercialización que realizaba Fertimez la hacía por su propia cuenta en la mayoría de sus casos, y en otros había una relación por asistencia técnica consistente en que se le pagaba a Fertimez un monto por la parte administrativa y logística que hacía. Esa comisión estaba alrededor del 1%, pero no sabe como era al final, porque fue reduciéndose en todo el país “*por la alta competitividad que existía en el sector agropecuario en su momento*”; no tiene conocimiento acerca de si esa disminución fue lo que conllevó a la terminación del contrato.

Ricardo Cera Corrales: De profesión administrador de empresa con posgrado en finanzas. Trabajó durante 34 años en la empresa Monómeros y se pensionó el año 2018, pero sigue vinculado mediante contrato de prestación de servicios por conducto de una firma asesora. Tuvo relación con Fertimez en virtud de su cargo como gerente de ventas “*muchos años en Monómeros*”. Relató que Fertimez fue uno de los clientes de Monómeros en el Urabá Antioqueño, y a “*través de Fertimez comercializábamos nuestros fertilizantes; vendiéndole a Fertimez fertilizantes para que ellos a su vez vendieran*” y también a terceros que se les vendían esos productos. En esa relación facturaba Monómeros y le daba una participación económica a Fertimez por el acompañamiento. Informó que Fertimez empezó a funcionar en el 2004 y él lo atendía por ser gerente de ventas, hasta el 2008 cuando pasó a atender otros clientes; volvió a atender a Fertimez de 2010 a 2011.

3.1. Recapitulando, Fertimez S.A.S. pretendió la declaratoria de existencia de agencia comercial con **Monómeros Colombo Venezolanos S.A.** a partir del **28 de enero de 2000** hasta el **2 de abril de 2012**, cuando la demandante decidió terminarla en forma unilateral y por justa causa como consecuencia del incumplimiento, supuestamente, de la demandada que redujo la comisión de asistencia técnica y generó inoperatividad de las ventas debido a la falta de provisión de los productos. Por ello, reclamó tanto la cesantía comercial como la indemnización a que aluden los incisos primero y segundo del artículo 1324 del Código de Comercio.

Para sacar adelante esos planteamientos, cual ya quedó escrito arriba, era indispensable demostrar los elementos establecidos por la ley, la doctrina y la jurisprudencia que distinguen el agenciamiento de los otros contratos colaborativos. Pero, en sentido contrario a esa tarea, los testimonios reseñados no dan cuenta de las características esenciales de este contrato, como tampoco lo hacen los documentos ni la pericial recaudada.

Efectivamente, en opinión de este fallador, las manifestaciones de Carlos Eduardo Mesa Mesa y Ana Cristina Restrepo Pérez revisten una significancia

especial por dos razones: la primera, porque son los únicos testigos ajenos completamente a los intereses de las partes, dado que a diferencia de los otros, no tuvieron vínculo laboral que los subordinara a ninguna de las empresas litigantes, de allí que estén desprovistos de cualquier premeditación; y la segunda, porque cada uno ejerció cargos directivos en C.I. Unibán y C.I. Banacol, importantes compañías con cobertura en la zona de Urabá donde se comercializaban los fertilizantes objeto de escrutinio.

Quiere decir que resultan creíbles sus declaraciones habida cuenta que carecen de vestigio de parcialidad y los registros de audio de las respectivas audiencias no reflejan nada que empañe la espontaneidad con que relataron lo acontecido. Esto es, los testigos nombrados fueron concordantes, contundentes en sus afirmaciones y explicaron en detalle la ciencia de su dicho al dejar claro por qué conocían cada hecho sobre el cual fueron interrogados.

Fue en medio de esa dinámica que Ana Cristina Restrepo Pérez contó que trabajó en C.I. Unibán desde 1986 ejerciendo diferentes cargos, como el de gerente financiera y administrativa, en razón del cual percibió de cerca las relaciones que esa compañía sostenía con Monómeros y Fertimez. Conocimiento que la condujo a testificar que la primera empresa, es decir, Monómeros Colombo Venezolanos S.A. era su proveedor de fertilizantes desde hacía más de 30 años, significando que lo era mucho antes del periodo en que aquí se pretende la declaratoria de existencia de la agencia (2000). Afirmación de la que se infiere con facilidad que la incursión de Monómeros en el mercado de Urabá no se debió propiamente a ninguna gestión de Fertimez S.A.S., porque esta solo vino a inaugurarse en el 2004 sin que los actos societarios o comerciales previos a ese año ejecutados por sus antecesoras puedan derivarle algún efecto útil a la demandante, como se explicará luego.

De la misma declaración vuelca a tierra el elemento sobre la “*actuación del agente por cuenta ajena*” en tanto la testigo enfatizó que “*les pedía[n] cotización a **Monómeros** o a **Fertimez** para ver cuál de los dos era más competitivo en el precio y le compraba[n] al uno o al otro, dependiendo del producto, pero normalmente a Monómeros, por ser una empresa más grande, tenía un precio mejor*”. Si se repara bien en la disyuntiva que utilizó la declarante, se obtiene que a la hora de adquirir los productos la empresa Unibán podía contratar con cualquiera de las partes aquí enfrentadas según las ventajas en el precio, y eso *per se* ya las ponía ante la memoria del consumidor en el mismo plano, esto es, siendo tal el contexto el cliente no acudía a Monómeros por virtud de la promoción explícita de Fertimez, ni menos porque esta última actuara por cuenta de la primera. Tanto no la estaba representando con las connotaciones especiales que demanda el agenciamiento que el consumidor tenía la opción de elegir entre cualquiera de las dos compañías, sin que la testigo

dijera nunca que mientras existió este trato comercial distinguió a la una como representada o vocera, y a la otra como representante o agenciada. Simplemente, habían acuerdos de colaboración que no han sido discutidos por nadie.

Al pasar la mirada al otro testigo que se prenombró, Carlos Eduardo Mesa Mesa, queda confirmado que al igual que Unibán, C.I. Banacol tampoco dio crédito a la intermediación de la demandante con las especiales características esperadas, al punto que declaró que esa sociedad y Monómeros sostuvieron “*una relación directa en cuanto a la comercialización y venta de productos agrícolas para las fincas de Banacol*”. Más explícito y contundente no se pudo ser. Nótese, entonces, que según manifestó la persona había un trato directo e inmediato con Monómeros en lo relacionado con la comercialización de los productos, cosa que trasluce fiable por cuanto señaló a Ricardo Cerca como la persona con quien él se comunicaba para los comentados efectos.

Para rematar, al ser interrogado por las razones que conllevaron a Banacol a contratar con Monómeros explicó que ello obedecía a que “*Monómeros en su momento era el productor y mayor generador de insumos para la fertilización; era la compañía más grande en su momento*”. Tan cristalino como que en el saber del testigo Monómeros era una compañía competitiva en el mercado de fertilizantes, pero no dijo que alguna gestión contundente de intermediación de Fertimez fuera la originante de esa percepción, de la negociación ni de las compras efectuadas. De manera adversa dio a entender que conoció a Fertimez por medio de Monómeros. ¡Quién lo creyera! El presunto agenciado fue que dio a conocer al supuesto agente. Así lo expuso el declarante al señalar que supo de Fertimez “*a través de Monómeros como distribuidor de ellos en la zona de Urabá*”. De allí se desprende que el trato con Monómeros también fue previo al sostenido después con Fertimez; luego, no pudo esta cumplir la función de promocionar al primero que ya estaba de alguna manera posicionado en esta zona y en ese mercado específico de los fertilizantes.

Y es ese y no otro el punto de arriba. Dígase sin ambages: por mucho y que la demandante se esforzó por demostrar una relación comercial con la convocada, ella sí la hubo porque la prueba en tal sentido es irrefutable. Lo que no alcanzó los estándares probativos fue el que esa concertación que se mantuvo indiscutida en el transcurrir del litigio de verdad constituyera un contrato de agencia. Nótese que en este campo la rigurosidad de la prueba era palmaria, pues se esperaba una actividad demostrativa mayúscula por parte del extremo actor en orden a evidenciar que ante los ojos de sus consumidores realmente él actuaba por cuenta y para beneficio de Monómeros. Nada de lo cual quedó establecido en el acervo, fundamentalmente, porque los dos testigos atrás analizados y que fueron consumidores directos de ambas compañías no dieron

cuenta de que reconocieran a Fertimez S.A.S. como agente o intermediario de Monómeros Colombo Venezolanos S.A.

El panorama no cambia al revisar los testimonios traídos por la propia demandante y que quedaron resumidos en líneas anteriores, pues Lady Andrea Yepes Serna afirmó ser asistente de gerencia y contadora pública de Fertimez S.A.S. entre los años 2004 y 2012, periodo durante el cual dio cuenta de la relación mercantil que, reiterese una vez más sí está probada, pero no a título de agenciamiento; en ese laborío expresó que Fertimez hacía intermediación con el cliente y se compraban los productos a Monómeros; efectivamente, ratificó que existían dos modalidades de venta (una directa y otra por comisión), mas en ambas -y he aquí lo importante- era más trascendental el bajo precio ofertado que el responsable de la comercialización, ante los ojos de los consumidores.

Expuso la declarante que solamente al revisar la facturación era que el consumidor podía determinar si fue Monómeros o Fertimez quien hizo la venta, de modo que tal entremezclamiento desfiguraba el hecho de que una fuera representante de la otra, sino que se hallaban en el mismo eslabón del negocio, al punto que en la retina de los usuarios era indiferente de quién adquirían el producto. Fíjese que al decir de la testigo, el procedimiento de expedición de orden de compra y factura operaba de la misma manera en las dos formas de negociación y la finalidad central estribaba en que Monómeros dispusiera de la mercancía solicitada para poderla despachar hacia Urabá, y no tanto para aprobarla la venta en condición de agenciada o representado.

Los testimonios restantes y las declaraciones de las partes no conducen a sendero diferente del que viene siendo planteado en la medida que de ninguno de esos dichos emerge que entre Fertimez S.A.S. y Monómeros Colombo Venezolanos S.A. haya existido un acuerdo desarrollado entre el 2000 y el 2012 a fin de que la primera promoviera los negocios de la última por cuenta exclusiva de ella como agenciada, tanto que las declaraciones compendiadas apuntan a que muchas de las pérdidas en los transportes de la mercancía incluso debía asumirlas Fertimez, cosa que resulta extraña al encargo pretendido, pues en él quien responde y asume deterioros es el empresario a nombre de quien actúa el otro, y aquí al parecer ocurría todo lo contrario.

3.2. Trasegando por la prueba documental se avista un sinnúmero de comunicaciones cruzadas entre las sociedades contendientes en diferentes tiempos. Así mismo, son muchísimas las facturas de venta que se allegaron en relación con las negociaciones entre Fertimez, Monómeros y algunos clientes (terceros), pero esos títulos valores no prueban más de lo que de ellos naturalmente se colige y es que en efecto hubo una serie frecuente de compraventas de fertilizantes, algunas directas y otras por comisión.

Circunstancia que aparece demostrada por la postura concordante de las partes sobre el particular y así lo ratificaron los testigos; sin embargo, ninguna de esas convenciones se amolda al agenciamiento porque las simples facturas prueban es que Fertimez compraba para revender, como ella misma lo confesó en el hecho décimo de su demanda al esgrimir que su remuneración se componía, en parte, de *“el marge de **utilidad** bruta, consistente **en la diferencia entre el valor de compra del producto al empresario agenciado y el valor de venta a los clientes como resultado de la labor de promoción y comercialización por parte del agente**”* (resalto intencional).

En breve, una fracción del negocio que admitió la demandante consistía en la adquisición de productos por su propia cuenta y riesgo para luego enajenárselos a terceros y de allí le quedaban utilidades para sí. Es decir, compraba para revender, y lo narró tan espontáneamente en la postulación de su pretensión que ni siquiera se alcanzó a percatar que esa actividad (compra y reventa) desdice del agenciamiento, lo repugna en razón a que allí no se actúa en favor del empresario, sino en beneficio propio.

Al inicio se esbozó que la agencia es un negocio que implica colaboración entre comerciantes, pero no es el único, ni siquiera es el principal por excelencia en virtud a que surgió relativamente hace poco en las legislaciones contemporáneas. Quiere decir que no siempre que dos o mas empresarios se unan para cumplir un fin, conquistar un mercado o desarrollar un objeto mercantil, esa unión desemboca en agenciamiento. Puede ser un contrato también de armonía entre ellos, pero distinto del que aquí se trata y, por ende, no puede aparejar las consencuencias pecuniarias previstas en el artículo 1324 del Código de Comercio.

Al respecto, la Sala de Casación Civil de la Corte Suprema de Justicia en sentencia SC1121-2018 anotó que:

*(...) **no todos los distribuidores deben considerarse agentes. Esa calidad la ostentan únicamente quienes con sus propias empresas independientes y estables, realizan los encargos de los empresarios de promover o explotar los negocios de estos últimos en un determinado ramo y dentro una zona prefijada en el territorio patrio.***

Ergo, los intermediarios que actúan por cuenta propia y riesgo, así desarrollen sus actividades en un determinado ramo y dentro de un espacio geográfico establecido, carecen de la connotación de agentes, ciertamente, al fallar el elemento representativo que caracteriza al “encargo”. Clasifican en dicha categoría los comerciantes que adquieren bienes o servicios con el fin de revenderlos, asumiendo las

contingencias de la operación, entre otras, la pérdida o deterioro de los mismos, la inestabilidad de los precios, la insolvencia de los clientes o el no pago de las mercancías (destacado propio).

En lo tocante al estudio financiero suscrito por César Rodríguez Rojas, visible a folios 56 – 89 del cuaderno principal se precisa que su valoración corresponde a la de un documento, y no como si se tratara de dictamen pericial, en atención a que así se dispuso en el literal e) del auto de decreto de pruebas adiado 11 de mayo de 2018 y la parte interesada no protestó, razón por la cual dejó enhiesta esa resolución sin que ahora haya posibilidad de alterarla. Siendo así, esa documental simplemente repite las operaciones mercantiles realizadas entre las partes, pero no dice más en torno a la existencia misma del contrato. Y en lo atañadero a las elevadas sumas que allí se indicaron en función de la compensación e indemnización del artículo 1324 del Código de Comercio, es intrascendente porque para estimarlas primera resultaba indispensable acreditar la existencia de la agencia, cual no se hizo. Luego, por sustracción de materia, nada cabe considerar sobre el particular.

3.3. La experticia vertida en el transcurso del proceso por el contador público Carlos Alberto Castrillón Castrillón tampoco conduce las pretensiones principales a buen puerto. La evidencia hace alusión genérica a la exhibición de libros contables, al concepto de balance general y estados financieros pero al ocuparse puntualmente del cuestionario encomendado, simplemente se detallan las ventas que nadie discute e informa que no tuvo acceso a la información requerida para rendir el dictamen, en mérito de lo cual concluye que *“la información que estuvo disponible, como facturas de compra, facturas de venta, egresos, notas de créditos, no se tuvo la veracidad si estos documentos eran el cien por ciento de la información que estaba registrada en la contabilidad de Fertimez Ltda.”*.

Por el mismo lado, la inpección ocular practicada a través de comisionado no rindió ningún fruto productivo en cuanto al esclarecimiento de los hechos averiguados, toda vez que el acta de la diligencia no contiene información relevante más allá de la relación de 18 documentos que se dejaron a disposición del perito prenombrado.

No puede desconocerse que, a pesar de la libertad probatoria reconocida por el artículo 165 del Código General del Proceso, en este estadio la prueba pericial resultaba valiosa precisamente para revelar los pormenores contables y financieros de ambas partes en relación con sus negocios sobre los fertilizantes para, en lo atañadero a la demandante, evidenciar que sus concertaciones trascendían del plano de la simple distribución. Y no lo hizo en tanto esa pieza ni por asomo refleja tal situación.

3.4. Ya en lo que concierne a la cesión de contrato fechada 28 de enero de 2000, aspecto de especial controversia, adviértase que, tal como lo adujo siempre la parte opositora, con independencia de la validez que pueda tener dicho pacto lo cierto es que él no irrogó ningún efecto jurídico frente a Monómeros Colombo Venezolanos S.A., por la potísima razón de que esta compañía no intervino en su confección.

Se trata del documento agregado a folios 36-37 del cuaderno principal, reconocido en la audiencia de instrucción y juzgamiento por uno de sus suscriptores (José Manuel Vargas Sánchez), donde se consignó la cesión que realizó la Comercializadora **Fertiurabá Limitada** (cedente) a la Comercializadora **Fertimex Limitada** (cesionaria), de *“todas las contraprestaciones, bonificaciones o ingresos de cualquier denominación que actualmente reconozca Monómeros Colombo Venezolanos S.A. a la cedente, por concepto de las ventas efectuadas o promovidas, todo a partir de la presente fecha; pues esta cesión comprende tod[a]s las acciones, privilegios y beneficios vigentes, según el contrato cedido”*.

Mediante escritura pública 1.048 otorgada el 28 de abril de 2004 se constituyó **Fertimez Ltda.**, aquí demandante, que luego se transformó en Fertimez S.A., hoy Fertimez S.A.S.

En el hecho segundo del libelo introductor principal, la actora indicó que *“la totalidad de los negocios de Comercializadora Fertimex Ltda., fue adquirida (sic) por la sociedad Fertimez Ltda”*, dando a entender que la última conservó *“sin solución de continuidad y bajo una sola vinculación contractual”* (hecho 4º) el contrato de agencia que supuestamente Monómeros tenía con las antecesoras: primero, Fertiurabá Ltda., y luego con Fertimex Ltda.

Empero, no hay prueba de lo uno ni de lo otro. Pues brilla por su ausencia el respaldo demostrativo sobre el traspaso patrimonial de Fertimex Ltda. a Fertimez., como para decir que la segunda se quedó con los derechos y activos de la primera. Pero, aún si la hubiera, no hay prueba alguna de la cual inferir que dentro de esos activos constaba un contrato de agenciamiento entre Fertimex y Monómeros, como para que aquella estuviera habilitada para cederlos a Fertimez.

La cuestión se muestra elemental. Por el apotegma de que nadie puede transferir más de lo que tiene, si la aquí demandante quería aprovecharse de la supuesta agencia que tenía su antecesora **Fertimex Ltda.** (allá cesionaria) era apenas básico que estaba compelida a comprobar dos cosas: una, que la antecesora tenía derechos derivados del agenciamiento, lo cual implicaba demostrar el contrato

desde allá, esto es, desde 2000 a 2004 cuando se creó; y dos, que esas prerrogativas le fueron transferidas.

En el expediente no hay una sola huella probativa sobre que el contrato original de agencia entre Fertiurabá o Fertimex con Monómeros haya existido en verdad, ni que Fertimex le haya cedido tal cosa a Fertimez.

Lo primero, porque el acuerdo entre Fertimez Ltda y Monómeros celebrado el 28 de enero de 2000 (fl. 31) solo acredita pacto de comisión por las ventas que se realicen en la zona de Urabá, pero un agenciamiento. Y lo segundo, dado que en la cláusula cuarta de la escritura de constitución de Fertimez Ltda en 2004 no se dijo que su patrimonio estuviera compuesto por tales transferencias ni aparece prueba que revele que tal cesión ocurrió con posterioridad.

En todo caso, aún de llegar a aceptarse que la cesión de este contrato estaba permitida a pesar de su condición de *intuitio personae*, no hay constancia de que le haya sido notificada a Monómeros como lo exige el artículo 894 del Código de Comercio para hacerle producir efectos en su contra.

Significa desde cualquiera de esas aristas la cesión llevada a cabo el 28 de enero de 2000 en que tanto se apalancó la demandante no trasluce la evidencia que ella estimó, dado que no puede oponérsele a Monómeros en razón a que no participó (postulado de relatividad de los contratos); no probó la existencia previa de la agencia ni que esta le fue cedida a Fertimez, pero de cualquier modo no se allegó constancia de que se le hubiere notificado a Monómeros para que le produjera alguna consecuencia.

Luego, esa probanza por sí sola tampoco pone de manifiesto algún hecho confirmativo de la agencia, todo lo cual conduce al fracaso de las pretensiones de la demanda principal ante la ausencia de los elementos necesarios para abrazar con buen tino esas aspiraciones.

3.5. Desde esta perspectiva, anunciado como viene el decaimiento de la acción principal, se torna inane adentrarse en las excepciones de fondo formuladas por Monómeros Colombo Venezolanos S.A. en tanto carece de sentido analizar las defensas que se plantearon justamente para impedir el éxito de las pretensiones que de todos modos no se aseguró. Por ende, no es menester hacer alusión a ellas, como lo tiene dicho la Corte Suprema de Justicia en el sentido que:

(...) el estudio de las excepciones ‘...no procede sino cuando se ha deducido o establecido en el fallo el derecho del actor, porque entonces habiéndose estudiado el fondo del asunto y establecido el derecho que la parte actora invoca, es necesario, de oficio algunas veces, a petición del

demandado en otras,... confrontar el derecho con la defensa, para resolver si ésta lo extinguió. Por eso, cuando la sentencia es absolutoria, es inoficioso estudiar las defensas propuestas o deducir de oficio alguna perentoria, porque no existe el término, el extremo, es decir, el derecho a que haya de oponerse la defensa (SC4204-2021).

4. En lo que respecta a la demanda de **reconvención** enarbolada a su vez por Monómeros Colombo Venezolanos S.A. frente a Fertimez S.A., debe prosperar porque estuvo cimentada sobre la base de que entre ellas existió un contrato de distribución de productos fertilizantes y a esa conclusión llegó el despacho en las trazas precedentes, habida cuenta que las pruebas referenciadas corroboran el trato comercial entre esas compañías, como lo admitieron ambos representantes legales en sus interrogatorios y lo estipularon las partes en la audiencia de conciliación (art. 101 C.P.C.) en cuya oportunidad se dieron por demostrados los hechos 3, 8, 9, 12, 14, 15, 16, 21, 22, 26, 35, 36, 41 y 42 del escrito de contrademanda. Todos ellos alusivos a circunstancias de tiempo, modo y lugar, en forma directa o tangencial, referentes a la contratación en virtud de la cual Fertimez distribuía en Urabá los productos de su contraparte.

Basta repasar en tal ámbito los testimonios de todos los declarantes que ya se aludieron y las facturas incorporadas al plenario para deducir enseguida que sí hubo negocios comerciales entre los extremos en puntos a la venta y comercialización de los fertilizantes producidos por Monómeros. Esto es, si bien no alcanzó a configurar agenciamiento, sí se quedó por lo menos en el escalón relativo a la distribución porque así lo adujeron ambos a lo largo del proceso en sus actos de postulación y en sus interrogatorios.

Esa convención, la de distribución, alude precisamente a una forma atípica o innominada de contratar en tanto se distingue de la agencia y no aparece expresamente regulada en la legislación. Consiste en los acuerdos celebrados entre los empresarios para lograr que sus bienes, productos o servicios lleguen al consumidor final, a lo cual se circunscribe en últimas el propósito o idea de todo negocio.

A vuelta de la doctrina de la Corte Suprema de Justicia, en esa tipología de contrato “el distribuidor vende a nombre propio y por su cuenta y riesgo, facturándole al cliente y lucrándose con la diferencia” (SC1121-2018). Tal cual aconteció en el *sub – examine* en tanto arriba se concluyó que una gran parte de la negociación (ventas directas) giró en torno a la compra para reventa por parte de Fertimez, como lo confesó en el hecho décimo de su demanda. Entonces, ese trato se mantuvo dentro del marco de la distribución y no traspasó a los linderos del agenciamiento, como ya se ha decantado lo suficiente.

Habiendo quedado demostrada la existencia del contrato de distribución desde el 28 de abril de 2004 que se constituyó la hoy sociedad Fertimez S.A.S. hasta el 2 de abril de 2012, cuando esta lo dio por terminado en forma uniliteral de acuerdo con la misiva de esa fecha (fl. 44-45 c. 1), debe declararse probada la mutua petición en lo atañadero al aspecto netamente declarativo.

En el campo de lo cuantitativo derivado de lo anterior, debe observarse lo siguiente:

4.1. Monómeros suplicó que, como consecuencia de estimar su reconvencción, se condenara a la interpelada a pagarle \$336'558.295 por concepto de saldo de cartera propia, saldo de cartera avalada e intereses de mora, según las pretensiones 10, 11 y 12, y la descripción contenida en el hecho 41. En la audiencia preliminar del artículo 101 del Código de Procedimiento Civil desistió de tales postulaciones, en razón de lo cual sobre ellas no hay nada que considerar en este momento (parte final del acta fl. 661 cdno. ppal).

4.2 Ahora, la compañía también pidió que se le indemnizaran “*todos los perjuicios causados incluyendo daño emergente y lucro cesante*” (pretensión 9 sobre la cual no declinó), pero no los identificó ni juramentó. De suerte que la reconviniente no explicó en qué consistían los supuestos agravios derivados de la terminación unilateral del contrato ni estimó su cuantía, de donde sobresale que no probó la existencia de los mismos ni su *quantum*.

Fíjese que para la época en que se radicó la contrademanda (22 julio 2014) ya estaba vigente el precepto 206 del Código General del Proceso que pregonaba que “[q]uien pretenda el reconocimiento de una indemnización, compensación o el pago de frutos o mejoras, deberá estimarlo razonadamente bajo juramento en la demanda o petición correspondiente”. La vigencia estaba autorizada desde dos años antes, esto es, a partir del 12 de julio de 2012, por virtud de la regla primera del artículo 627 *ibídem*.

Por consiguiente, como la empresa en mención no realizó ninguna tarea demostrativa tendiente a mostrar los perjuicios reclamados ni su monto, no pueden reconocerse.

4.3. Por último, en cuanto a las defensas opuestas por Fertimez S.A.S. contra la reconvencción, las cuales no fueron tituladas de ninguna forma, se advierte que los alegatos relativos a las pretensiones cuantificadas en \$336'558.295 carecen de sentido a estas alturas porque fueron renunciadas durante la marcha del litigio. Lo tocante a que no hubo distribución, sino agencia comercial, ya fue debidamente despachado y quedó resuelto negativamente en los párrafos precedentes, lo que se llevó a rastras lo atinente a la indemnización del art. 1324

del Código de Comercio por ser un tema consecencial del agenciamiento que fracasó. En consecuencia, no se acogerán esas defensivas.

5. Conclusión

Todo lo esgrimido va a parar a que Fertimez S.A.S. no demostró la existencia de la agencia mercantil invocada entre el 2000 y 2012, en esencia, porque con antelación al 2004 no probó que hubiera ese contrato ni que le hubiera sido transferido; y después, dado que no reveló los elementos esenciales que determina la ley, la doctrina y la jurisprudencia, que ciertamente son particulares para distinguir esa negociación de otras igualmente de colaboración empresarial.

Lo que realmente hubo, por lo menos de acuerdo con el acervo traído al *dossier*, fue un pacto atípico de distribución de fertilizantes y Fertimez desde el 28 de abril de 2004 que sirvió la última sociedad hasta el 2 de abril de 2012, cuando ella lo dio por terminado en forma unilateral. Como no se probaron los perjuicios reclamados vía reconvención, no se reconocerán.

6. Condena en costas

Teniendo en cuenta las circunstancias que rodearon este asunto, el tiempo que duró su desenvolvimiento y la resolución favorable para la demandante en reconvención, se condena en costas a Fertimez S.A.S. fijando como agencias en derecho cuatro (4) salarios mínimos legales mensuales vigentes a favor de su contraparte.

En mérito de lo expuesto, el Juzgado Primero Civil del Circuito de Apartadó, administrando justicia en nombre de la República de Colombia y por autoridad de la Ley,

RESUELVE:

PRIMERO: DESESTIMAR las pretensiones de la demanda principal entablada por Fertimez S.A.S. contra Monómeros Colombo Venezolanos S.A., conforme lo arriba expuesto.

SEGUNDO: ESTIMAR la pretensión declarativa planteada en la demanda de reconvención formulada por Monómeros Colombo Venezolanos S.A. frente a Fertimez S.A. y, en consecuencia, **DECLARAR** que entre ellas existió contrato

de distribución de productos fertilizantes en la zona del Urabá Antioqueño desde el 28 de abril de 2004 hasta el 2 de abril de 2012.

TERCERO: DESESTIMAR la pretensión de perjuicios invocada por la demandante en reconvención.

CUARTO: DECLARAR NO PROBADAS las defensivas propuestas por la demandada en reconvención.

QUINTO: CONDENAR en costas a Fertimez S.A.S. fijando como agencias en derecho la suma equivalente a cuatro (4) salarios mínimos legales mensuales vigentes, a favor de Monómeros Colombo Venezolanos S.A.

NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE

**HUMBERLEY VALOYES QUEJADA
JUEZ**

Firmado Por:

**Humberley Valoyes Quejada
Juez
Juzgado De Circuito
Civil 001
Apartado - Antioquia**

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:

**1e290fb83cd5e3bc55b125ed4ddde242d988eca159d77b2c303ea1c88cab407
0**

Documento generado en 06/10/2021 02:48:24 PM

**Valide este documento electrónico en la siguiente URL:
<https://procesojudicial.ramajudicial.gov.co/FirmaElectronica>**