**NUTRIECO VS BOEHRINGER INGELHEIM (BI)**

**JUZGADO 41 CIVIL DEL CIRCUITO DE BOGOTÁ**

**2022-00074-00**

**LEGIS JUDICIAL2177**

la ausencia de encargo, beneficio mutuo entre agente y agenciado, una ausencia de representación por parte del agenciado al agente y finalmente un criterio de independencia e insubordinación

Corte Suprema de Justicia, Sala Civil de fecha 22 de Agosto de 2014, magistrado ponente Fernando Giraldo Gutiérrez, y del 19 de octubre de 2011 del magistrado ponente William Namén Vargas.

Para comenzar es necesario introducir el origen de agencia comercial la cual proviene del latín Agentia, y se concibe bajo el concepto de empresa destinada a gestionar asuntos ajenos o prestar determinados servicios (Nossa, 2014, pág. 413).

1317 c.co.

contrato de naturaleza mercantil en el cual, sin haberse presentado la declaración de voluntad de las partes encaminada a realizar un encargo, de la una a la otra, para la conquista de un mercado, resulta, que por muchas circunstancias puede suceder que ese mercado resulte conquistado, favoreciendo al titular de los productos o sus arcas, a fuerza de los hechos.

De modo que, en algunas relaciones comerciales puede suceder que el propietario de un producto o de un negocio sin saberlo pueda estar siendo representado por un agente el cual sin necesidad de mandato esté distribuyendo, posicionando e introduciendo el negocio o producto en un sector o lugar determinado hasta entonces no conquistado por éste.

Según Lisandro Peña Nossa: (2014, p. 420) “Lo que en verdad debe considerarse es si la relación Jurídica que se analiza comporta un encargo a un comerciante para promover o explotar negocios de un empresario, como agente, representante, fabricante o distribuidor de éste, en un ramo determinado de actividades y en una zona determinada del territorio nacional”.

alrededor de todo el tiempo de duración de la relación comercial existió un pacto de tipo verbal con Gabriel Arbeláez Velásquez a quien se le encargó de representar a Posada Tobón S.A, Con la finalidad de vender sus productos, sin que hubiera libertad de precios, porque los imponía la accionada. El riesgo lo asumía el actor, su retribución alcanzaba el 15 % de las ventas, adicional a ello se le exigió exclusividad durante toda la relación y se estableció control de metas y logros, lo que a la luz de la realidad permite concluir que se desnaturalizó el contrato de compraventa y distribución suscrito por las partes, prueba fehaciente de las maniobras simulatorias tendientes a ocultar lo que pudo tratarse de una Agencia Comercial de Hecho.

En cuanto a la sentencia del tribunal, el juez estimó que se cumpliesen las características esenciales de la agencia comercial, “el Juzgador de segundo grado destacó como características del contrato de agencia comercial, la independencia y autonomía del agente, la estabilidad de las relaciones con su principal, y que el objeto básico y primordial, es la promoción de los negocios del agenciado, con el fin de adquirir o preservar un mercado para sus productos”. ¨Corte Suprema de Justicia del día 16 de marzo del 2006 MP. Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo¨.

Paso seguido, destaca que en la relación nunca estuvo presente el elemento de remuneración pues Finca S.A reconocía esporádicamente el cumplimiento y superación de metas de su empresa distribuidora. Luego, el tribunal hace énfasis en que la jurisprudencia de la corte ha señalado que la “diferencia entre el distribuidor y el agente es que éste último coloca en el mercado productos ajenos y no propios, de suerte que no hay agencia en la reventa de bienes que obedece a un negocio del mismo comerciante”. Corte Suprema de Justicia del día 16 de marzo del 2006 MP. Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo

Se certifico como distribuidor autorizado

Se dio indicaciones de como incursionar en el mercado, de como promocionar?

Suministro para posterior distribución o venta para la re venta

Se asumían riesgos?

Los precios de los productos eran impuestos o predeterminados?

Como facturaban, es decir cuando vendían a donde ingresaba el dinero de esas ventas?

Las mercancías que no se vendían que pasaba con ellas?

INDEPENDENCIA, PERMANENCIA Y ENCARGO

VOCACION DE PERMANENCIA- LOS CONTRATOS SE HACIAN DE MANERA ANUAL.

AGENTE ES EL COMERCIANTE QUE DIRIGE SU EMPRESA DE FORMA INDEPENDIENTE,SIN SUBORDINACION

EXCLUSIVIDAD



Le efectuaba reportes al demandado sobre el condiciones del mercado en la zona para valorar la conveniencia del negocio

1252 del c.co se le aplica las previsiones del mandato, por ende puede ser con representación o sin representación

No son agentes los intermediarios que actúan por cuenta propia y riesgo así ejerzan en determinado ramo y zona ejemplo los que revenden bienes porque asumen las contingencias de la operación-

Perdida o deterioro de los productos

Inestabilidad de los precios

Insolvencia de los clientes

No pago de mercancías

Los agentes derivan la utilidad de la comisión, regalia o utilidad (1324 c.co)

De donde provenia la utilidad para nutrieco? Del margen de ganancia entre la compra y reventa.



Las operaciones de compra y de reventa al igual que en la agencia no excluyen la participación de empresarios en publicidad (avisos en locales, camisetas, regalos, etc) en mercadeo (mediante incentivos, garantías) en materia de restricciones, imponiéndolas en salvaguarda de los derechos materiales e intangibles ínsitos en el proceso de distribución.

Si bien es cierto que GENFAR S.A. era la filial colombiana de MERIAL, línea de negocio de salud animal de SANOFI, lo cierto es que la relación de estas sociedades con mi representada Boehringer Ingelheim S.A., se limita a una compraventa de activos. Esto es, un intercambio de acciones y activos por dinero. Por tanto, resulta claro que la relación jurídica entre Boehringer Ingelheim S.A. y las compañías se limitó exclusivamente a la celebración del negocio jurídico antes referido, es decir, a una transacción en la que fueron transferidos unos activos a mi representada, a cambio de que ésta pagara una suma de dinero. No obstante, debe tenerse en consideración que Boehringer Ingelheim S.A. es una compañía independiente de SANOFI – AVENTIS DE COLOMBIA S.A. y de GENFAR S.A. Razón por la cual, los negocios jurídicos celebrados por estas compañías le son ajenos a mi representada.

**AUDIENCIA INICIAL 3 DE OCTUBRE DE 2023 10:00**

**NUTRIECO VS BOEHRINGER INGELHEIM (BI)**

* **INSTALACIÓN DE LA AUDIENCIA**
* **CONCILIACIÓN:** Fracasada- BI sin ánimo conciliatorio
* **INTERRROGATORIO A LAS PARTES**

**PAOLA MARCELA CRUZ -REPRESENTANTE LEGAL DE NUTRIECO**

Nutrieco nace en el 2009 para distribución de productos animal

En 2015 recibe visita de genfar- y le ofrece abrir la línea de salud animal de merial.

Le ofrece la comercialización de esa línea. Es decir que solo se enfoquen en esa marca. Se trabajaban vacunas. Y les solicitaron unas exigencias oficina en Monteria y barranquilla y adecuación de las oficinas e inventario de producto por 3 meses y vehículos para vendedores.

Porque ofrecen eso porque había 3 clientes y no eran especializados vendían de otros proveedores tambien. Y al año genfar vende a BI, pero dice que siempre hubo esa relación comercial hasta 2015 cuando le notificaron el cierre de código.

Su relación con BI cuando comenzó? Dice que en el 2015 porque aunque BI compraron la línea de salud animal en 2016, ellos siguieron beneficiándose de esa actividad que era de Genfar.

Dice que Nutrieco tenía relaciones comerciales con Genfar y que ello se extendió con BI, que las condiciones siguieron iguales.

Dijo que Nutrieco vendía los medicamentos de salud animal con ayuda de BI porque ellos hacían planes de fidelización otorgando regalos para los clientes.

Cuando se le preguntó de quien eran las mercancías cuando salían de BI, ella dice que de Nutrieco.

Que pasaba si esas mercancías se perdían o no se vendían, a quien le iba mal? Ella dice que a ambos Nutrieco y BI porque ellos Nutrieco no vendía, no cumplía metas y BI como se beneficiaba de eso tambien se afectaba.

Dice que el acuerdo con Genfar y BI eran de un año.

¿Diga si o no Nutrieco expedia facturas a su nombre a las personas a quienes vendía los productos de salud animal a los que se refiere este proceso? Dice que si que nutrieco facturaba.

Dice que los dineros de las ventas que nutrieco hacía los recaudaba para nutrieco y no para BI, que de eso ellos pagaban las facturas a BI, que de hecho incluso una vez le toco pedir préstamos para pagarle a BI por los productos.

Dice que BI NO recibía el dinero proveniente de esas ventas que hacía nutrieco, que nunca BI le proporcionó datafono u otros medios para recaudar el dinero de esas ventas.

Dice que ellos eran especializados, es decir que se enfocan en esa marca de salud animal pero que vendían otros productos y que no es que hubiera exclusividad porque otros 3 comercializaban esos productos.

Dice que el problema fue porque un día BI les canceló el código y no supieron porque y que BI empezó a asignarle códigos a otros vendedores y luego a ellos ya no les compraban.

¿Diga si o no Nutrieco le compraba los productos a BI para posteriormente revenderlos? Responde que si

Dice que recibía de BI unos incentivos por ventas y que de ahí derivaba su utilidad. Que esos incentivos eran descuentos a traves de notas crédito y que se liquidaban trimestralmente.

Se le pregunta si podría Nutrieco subsistir exclusivamente con esos beneficios, dice que si. (tener en cuenta para alegatos, es imposible que subsista solo de incentivos. Su ingreso era el margen de utilidad entre el precio que le compraba a BI y el precio de reventa que ejercía. Esto confirma la existencia de una reventa por cuenta propia de nutrieco y no un agenciamiento)

**JORGE LOPEZ- RL DE BI**

Como inició la relación con Nutrieco. Dice que empezó con los acuerdos de 2018 que se hizo otro acuerdo en 2019 y que son contratos de suministro.

Que si tenían unos incentivos por cumplimiento de ventas pero eran totalmente voluntarios, no se imponía a Nutrieco que cumpla esas metas.

Dice que los incentivos se liquidaban trimestralmente.

Dice que la carta de cupo rotativo del año 2017 fue algo como la etapa precontractual en donde se autorizaba entregarle a Nutrieco mercancías por 20 millones previo a un análisis de capacidad de endeudamiento. Pero no era un préstamo en dinero o que BI le entregar para promover su negocio (era prácticamente fiarle productos por ese valor) (REVISAR ESTE ANTECEDENTE PARA QUE CON ALGUNO DE LOS TETSIGOS SE PUEDA ACLARARLO, VER PORQUE EN EL 2017 SE APROBÓ ESE CUPO SI EL ACUERDO EMPEZÓ EN 2018)

Dice que el dinero que recibiera Nutrieco por la venta que le hacía a los clientes de nutrieco era para nutrieco, que a BI simplemente debía pagarle la factura por los productos que le despachará y no más.

Dice que no le prestaba ayuda a nutrieco cuando los clientes no le pagaban que ese riesgo de impago lo asumía nutrieco.

Dice que no le consta los términos del acuerdo de Nutrieco con Genfar porque esa empresa es diferente y BI no tuvo injerencia. Ahora lo que ocurrió fue que BI adquirió la línea de salud animal merial debido a una compraventa de activos y acciones pero nunca hubo concentración empresarial, no hubo absorción o fusión de sociedades.

Le preguntan si los acuerdos 2018 y 2019 regularon alguna indemnización por la finalización del acuerdo con Genfar. Dice que no y que tampoco debía hacerlo porque eran sociedades diferentes y que de hecho NO existió una cesión de contratos para entender que la relación de Genfar y Nutrieco se extendiera a BI y Nutrieco.

Se le exhibe la publicidad en revista y redes sociales que hacia Nutrieco y se le pregunta si BI conminó, recomendó, financió esa publicidad- dice que no, que nunca lo hizo porque de hecho eso está prohibido porque esos productos que publicitan “Nexgard” son de prescripción medico veterinaria y se prohíbe publicitarlos de esa manera en medios masivos de comunicación y que de haberlo sabido eso hubiera constituido un incumplimiento a los acuerdos de 2028 y 2019.

* **SANEAMIENTO:** Sin causal de nulidad
* **FIJACIÓN DEL LITIGIO:** Determinar si concurren los elementos necesarios para declarar la existencia de la agencia comercial de hecho
* **DECRETO DE PRUEBAS:**

**PRUEBASTESTIMONIALES BI (CITARLAS CON ANTICIPACIÓN PARA PREPARACIÓN)**

1. La señora **SANDRA VELASQUEZ**, Gerente de Ventas, que dará cuenta de las obligaciones derivadas de los contratos denominados “ACUERDO COMERCIAL 2018” y “ACUERDO COMERCIAL 2019”, del incumplimiento por parte de Nutrieco S.A.S. en el pago de las mercancías suministradas por mi representada con ocasión de tales contratos y en general de lo que le conste sobre las excepciones formuladas por mi representada. La testigo podrá ser citada directamente en las instalaciones de mi representada.

2. La señora **DARLING SÁNCHEZ**, Analista contable, que dará cuenta del incumplimiento por parte de Nutrieco S.A.S. en el pago de las mercancías suministradas por mi representada con ocasión del “ACUERDO COMERCIAL 2019”, y en general de lo que le conste sobre las excepciones formuladas por mi representada. La testigo podrá ser citada directamente en las instalaciones de mi representada.

3. La señora **KAREN MORENO**, Analista de tesorería, que dará cuenta del incumplimiento por parte de Nutrieco S.A.S. en el pago de las mercancías suministradas por mi representada con ocasión del “ACUERDO COMERCIAL 2019”, y en general de lo que le conste sobre las excepciones formuladas por mi representada. La testigo podrá ser citada directamente en las instalaciones de mi representada.

* **AUDIENCIA DE INSTRUCCIÓN Y JUZGAMIENTO PARA EL 9 NOVIEMBRE DE 2023 A LAS 10:00 AM**