

Señores,
JUZGADO CUARENTA Y UNO (41°) CIVIL DEL CIRCUITO DE BOGOTÁ – TRIBUNAL
SUPERIOR DEL DISTRITO JUDICIAL DE BOGOTÁ.
E. S. D.

DEMANDANTE: NUTRIECO S.A.S.
DEMANDADO: BOEHRINGER INGELHEIM S.A.
REFERENCIA: PROCESO VERBAL DE MAYOR CUANTÍA.
RADICADO: 110013103041202200074

ASUNTO: RECURSO DE APELACIÓN CONTRA SENTENCIA DE PRIMERA
INSTANCIA.

HUMBERTO CARLOS SALCEDO ROJAS, mayor de edad, vecino de la ciudad de Barranquilla, identificado con la cédula de ciudadanía No. 72.209.302 de la misma ciudad, abogado en ejercicio y titulado bajo las leyes del Estado colombiano, portador de la T.P. No. 199.494 del C.S. de la J., actuando como apoderado de la parte demandante me permito muy respetuosamente presentar **RECURSO DE APELACIÓN** en contra de la sentencia de primera instancia emitida por el despacho en fecha 14 de diciembre de 2023, la cual fue notificada por estados el día 15 de diciembre de 2023, en los siguientes términos:

1. OPORTUNIDAD Y PROCEDENCIA

Establece el artículo 321 del Código General del Proceso lo siguiente:

“Son apelables las sentencias de primera instancia, salvo las que se dicten en equidad. También son apelables los siguientes autos proferidos en primera instancia:

1. *El que rechace la demanda, su reforma o la contestación a cualquiera de ellas.*
2. *El que niegue la intervención de sucesores procesales o de terceros.*
3. *El que niegue el decreto o la práctica de pruebas.*
4. *El que niegue total o parcialmente el mandamiento de pago y el que rechace de plano las excepciones de mérito en el proceso ejecutivo.*
5. *El que rechace de plano un incidente y el que lo resuelva.*
6. *El que niegue el trámite de una nulidad procesal y el que la resuelva.*
7. *El que por cualquier causa le ponga fin al proceso.*
8. *El que resuelva sobre una medida cautelar, o fije el monto de la caución para decretarla, impedirla o levantarla.*
9. *El que resuelva sobre la oposición a la entrega de bienes, y el que la rechace de plano.*
10. *Los demás expresamente señalados en este código.”*

El JUZGADO CUARENTA Y UNO (41°) CIVIL DEL CIRCUITO DE BOGOTÁ emitió providencia de fecha 14 de diciembre de 2023, y el siguiente día hábil, es decir, el 15 de diciembre de 2023 fue notificado por estados. Por lo tanto, el término legal para interponer el recurso de apelación transcurre en los días 18 y 19 de diciembre del año 2023 y el 11 de enero del año en curso, término dentro del cual se radica el presente escrito.

2. FUNDAMENTOS DE LA INCONFORMIDAD

El primer punto por precisar es de la coexistencia del contrato de agencia comercial y el contrato de distribución, toda vez que el juez de primera instancia no tiene en cuenta este aspecto al momento de fallar y lo cual genera una grave afectación a mi poderdante. Recordemos que, en casos determinados pueden coexistir la distribución y la agencia mercantil, incluso en relación con unos mismos productos, es cuestión admitida por la Corte, siempre sobre la base de la autonomía e individualidad de esas distintas modalidades contractuales y, por ende, de que se acrediten con suficiente claridad y contundencia los presupuestos propios de cada una de ellas. Por consiguiente, para que pueda reconocerse la subsistencia aparejada de esos dos negocios es indispensable acreditar la configuración de la agencia mercantil, que comporta demostrar la concurrencia de sus elementos esenciales.

Así las cosas, debe enfatizarse que tratándose de la compatibilidad de los referidos negocios no puede confundirse la promoción y la comercialización que el distribuidor haga de los productos que, a nombre propio, coloca en el mercado, con la promoción y explotación que constituye el objeto esencial de la agencia mercantil, en tanto que estas actividades, en el marco de la mencionada tipología contractual, deben recaer en negocios ajenos, más exactamente, del agenciado y en beneficio de este.

La agencia comercial de hecho se presenta frecuentemente en numerosas relaciones mercantiles de la actividad de comercio contemporánea. Un claro ejemplo se puede identificar en el ejercicio habitual no reglado realizado por un empresario donde se incluye la venta o distribución de productos específicos de marca registrada o no, que inconscientemente genera ganancias o afectan el patrimonio de un empresario en particular.

La Doctrina ha establecido que se puede determinar la existencia de la Agencia comercial de Hecho en todo caso donde la finalidad del Agente o empresario consista en promover o explotar negocios o productos de otro causando beneficios notorios sobre el patrimonio del propietario o agenciado.

- SOBRE LAS CARACTERISTICAS PRINCIPALES DEL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL.

Menciona el juez de primera instancia las siguientes características como principales en la existencia del contrato de agencia comercial:

- a) constituye una forma de intermediación.
- b) el agente tiene su propia empresa y la dirige independientemente.

- c) la actividad del agente está encaminada a promover o explotar negocios en determinado territorio, esto es, a conquistar, ampliar o reconquistar un mercado en beneficio del empresario, pudiendo no solamente, relacionar al empresario con clientes o consumidores de sus productos, sino inclusive actuar como su representante, como fabricante o como distribuidor, pero en uno y otro evento, sus actividades tienen que estar inequívocamente acompañadas de la actividad esencial consistente en la promoción o explotación de los negocios del empresario.
- d) requiere de una estabilidad en el desempeño de esa labor.
- e) el agente tiene derecho a una remuneración.

No se entiende que se manifieste en la sentencia recurrida que no se haya probado la concurrencia de todos estos puntos, en virtud de que vale la pena recordar lo dicho por la Sala de Casación Laboral de la Corte Suprema de Justicia, mediante sentencia SC2407-2020, M.P. Luis Alonso Rico Puerta, sobre los elementos que deben concurrir para determinar la existencia del contrato de agencia comercial:

1. *“EL ENCARGO DE PROMOVER O EXPLOTAR NEGOCIOS: del contrato de agencia surge para el agente una típica prestación de hacer, caracterizada como promoción y explotación de negocios ajenos, procurando por esa vía la progresión del mercado del empresario. Ello explica el especial tratamiento que dio el legislador al contrato en estudio, en tanto que la labor del agente debe redundar –al menos idealmente- en un beneficio directo al empresario, que extiende sus efectos aún después de finalizado el vínculo entre aquél y este”.*

NUTRIECO S.A.S. daba cumplimiento al acuerdo comercial suscrito entre las partes, ejecutando actos para promover, promocionar, y explotar exclusivamente la acreditación y comercialización de la línea de productos de salud animal del agenciado en la zona costa norte colombiana y la sabana de Sucre y Córdoba con el objetivo de posicionar sus productos en el mercado local, incrementar sus volúmenes de ventas, ampliar su clientela, siendo mi representada un CANAL EXCLUSIVO de entrada al mercado de la zona referida y donde la demandada no tenía presencia visible de manera directa, lo anterior, teniendo en cuenta que era mi poderdante quien conocía la clientela, el mercado y las costumbres mercantiles locales.

Durante la vigencia de la relación comercial que existió entre **NUTRIECO S.A.S.** y **BOEHRINGER INGELHEIM S.A.**, se estableció la rendición de información de conformidad con lo estipulado en los “acuerdos comerciales”, en los que se puede leer lo siguiente: *“El cliente se compromete a entregar mensualmente la información de rotación e inventarios exclusivamente de los productos comercializados de la línea de salud animal de BOEHRINGER a más tardar el quinto (5to) día calendario de cada mes (...).”*

Mi representada, en cumplimiento de lo antedicho, presentaba información de temas como la proyección de ventas, proyección de compras, cumplimiento de metas, dinámica comercial, y se aportaban evidencias de publicidad y gestión de marketing empresarial.

2. “INDEPENDENCIA Y ESTABILIDAD DEL AGENTE: Según el texto del canon 1317° del estatuto mercantil, el agente asume el encargo de promoción o explotación en forma independiente y de manera estable (...).”

En el caso en concreto, **NUTRIECO S.A.S.** ostentando su calidad de comerciante debidamente inscrito en el registro mercantil, de forma independiente bajo su propia organización, con sus elementos y sin mediar subordinación alguna por parte de **BOEHRINGER INGELHEIM S.A.**, ejercía su oficio y daba cumplimiento al acuerdo comercial suscrito entre las partes, ejecutando actos para promover, promocionar, y explotar exclusivamente la acreditación y comercialización de la línea de productos de salud animal del agenciado en la zona costa norte colombiana y la sabana de Sucre y Córdoba con el objetivo de posicionar sus productos en el mercado local.

NUTRIECO S.A.S. ostentando su calidad de comerciante debidamente inscrito en el registro mercantil, de forma independiente bajo su propia organización, con sus elementos, con su experticia, clientela, operaciones maduras y ya desarrolladas, conocimiento del mercado, y sin mediar subordinación alguna por parte de **BOEHRINGER INGELHEIM S.A.** ejecutó el acuerdo comercial suscrito siendo el canal directo de entrada al mercado local para el agenciado.

3. REMUNERACIÓN DEL AGENTE: A voces del artículo 1322 ejusdem el agente tendrá derecho a su remuneración, aunque el negocio no se lleve u efectos por causas imputables al empresario, o cuando este lo efectúe directamente y deba ejecutarse en el territorio asignado al agente, o cuando dicho empresario se ponga de acuerdo con la otra parte para no concluir el negocio (...).

Hasta la fecha, la sociedad **BOEHRINGER INGELHEIM S.A.** no ha pagado a mi representada la cesantía comercial de la que habla dicho artículo 1324° a la cual tiene derecho, habida cuenta de que la obligación nació para la demandada por la mera culminación del acuerdo, en este caso por decisión unilateral de esta última, y en atención a la norma aplicable al caso, se configuran las razones para que proceda el pago de esta indemnización equitativa como retribución a los esfuerzos de **NUTRIECO S.A.S.** de acreditar la marca, posicionar promover, comercializar y vender la línea de salud animal y obtener clientela en la zona costa norte y las zonas de Sucre y Córdoba.

La tesis de lo anterior gravita en la función retributiva, puesto que, al extinguirse el acuerdo comercial celebrado entre las partes, persiste el beneficio recibido por **BOEHRINGER INGELHEIM S.A.** gracias a la actividad de mi representada, es decir, la conquista de una clientela presente y futura, la cual seguramente, redundará exclusivamente en su activo patrimonial.

4. ACTUACIÓN POR CUENTA AJENA: (...) la actuación por cuenta ajena, que suele considerarse como el elemento diferencial de la agencia mercantil con relación a otros contratos con los que comparte rasgos definitorios (sobre todo el-.de distribución). consiste fundamentalmente en que las principales utilidades, riesgos

y costos de la operación radican en cabeza del empresario, lo cual explica que la clientela le pertenezca, una vez finalizado el agenciamiento.

Habida cuenta de lo anterior, me permito precisar que los acuerdos, fueron suscritos considerando que la sociedad **NUTRIECO S.A.S.** ejercía como comercializador de los productos ofertados por

BOEHRINGER INGELHEIM S.A., teniendo en cuenta su calidad de comerciante responsable y ejecutante de sus actividades de conformidad con las condiciones lícitas del mercado, razón por la cual construyen y solidifican tal relación comercial con el fin de garantizar la disponibilidad de sus productos en las zonas en las que le correspondía a mi representada ejecutar actos para promover, promocionar, y explotar exclusivamente la acreditación y comercialización de la línea de estos.

Sin embargo, durante la vigencia del año 2019 la sociedad **BOEHRINGER INGELHEIM S.A.** dio apertura y asignó nuevos códigos para ofertar a otros comerciantes de la zona costa norte colombiana y a clientes fidelizados por **NUTRIECO S.A.S.** tal como lo era la empresa Andaluza, sus medicamentos bajo la modalidad de ventas directas a crédito, a la vez que, disminuía en gran medida el acompañamiento comercial que correspondía a mi representada, debido a que esta primera mostraba mayor interés en los nuevos comerciantes vinculados a través de dicha apertura de códigos de ventas; clientes con los cuales se quedó al finalizar la relación contractual con mi poderdante, ya que **BOEHRINGER INGELHEIM S.A.** realizaba visitas a las instalaciones de **NUTRIECO S.A.S.** y conocía de todas las ventas y procedimientos que la sociedad demandante realizaba.

A su vez, la sociedad **BOEHRINGER INGELHEIM S.A.** trasladó los pedidos realizados por clientes fidelizados por mi representada a otros nuevos y antiguos comerciantes y distribuidores como lo eran la Clínica Veterinaria Don Perro y la vendedora Dana Santa Cruz, incurriendo así, en conductas inapropiadas al saltar el conducto regular establecido en la relación comercial que se encontraba vigente entre las partes, y, aunado a lo inmediatamente anterior, la demandada permitió que distribuidores correspondientes a otras zonas del país, tales como la del Departamento de Antioquia y Cundinamarca ingresaran a la zona costa norte colombiana con fuerza de ventas, a través de precios promocionales con los que empresas como mi representada no estaban en capacidad de competir.

Así mismo, desde el inicio de la intermediación comercial entre las partes, fue evidente la estabilidad del negocio jurídico en el tiempo, teniendo en cuenta que **NUTRIECO S.A.S.** demostró su calidad de comerciante responsable y ejecutante de sus actividades de conformidad con las condiciones lícitas del mercado, razones suficientes que permitieron la solidificación de tal relación comercial con el fin de garantizar la disponibilidad de los productos del portafolio "SALUD ANIMAL" en el territorio local, tan cierto es lo anterior, que mi representada cumpliendo las condiciones especiales establecidas adecuó oficinas y adquirió equipos necesarios para la conservación y refrigeración de los productos ofertados, tal fue la estabilidad, que se denota en la continuidad de la relación comercial la cual se mantuvo durante los años 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019, cumpliendo la accionante cabalmente con los objetivos y metas propuestas en los diferentes acuerdos comerciales celebrados.

De lo anterior se colige que, al momento de la terminación de dicha relación contractual, **BOEHRINGER INGELHEIM S.A.** debió pagar a **NUTRIECO S.A.S.** la cesantía de agencia comercial establecida en el artículo 1324 del Código de Comercio, equivalente a la doceava parte del promedio de la comisión, regalía o utilidad recibida en los tres últimos años, por cada uno de vigencia del contrato, o al promedio de todo lo recibido, si el tiempo del contrato fuere menor, toda vez que Los acuerdos comerciales celebrados entre mi poderdante y la sociedad demandada denominados en realidad constituyen una **AGENCIA COMERCIAL DE HECHO**, pues cumplen a cabalidad los requisitos inherentes a este tipo contractual, de conformidad con el artículo 1331° del Código de Comercio.

3. PETICIÓN

Por todos los argumentos relacionados anteriormente, por medio del presente **RECURSO DE APELACIÓN** solicito que sea revocada en su totalidad la sentencia de primera instancia de fecha 14 de diciembre de 2023 emitida por el **JUZGADO CUARENTA Y UNO (41°) CIVIL DEL CIRCUITO DE BOGOTÁ**.

4. NOTIFICACIONES

Recibo notificaciones al correo electrónico sgabogados@live.com y en la Carrera 44B # 96 – 67, Conjunto Residencial Torres de las Antillas, Apto 312, y al número telefónico: 3218235875.

Atentamente,



HUMBERTO CARLOS SALCEDO ROJAS
Cédula de Ciudadanía No. 72.209.302
T.P. 199.494 del C. S. J.