



MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Despacho del Superintendente de Industria y Comercio

Bogotá D.C., diecinueve (19) de julio de dos mil diez (2010)

Sentencia No. 0010

Expediente 98058885

Demandante: Multillantas Ltda.

Demandado: Shell Colombia S.A., Coinversal S.A. y Patrón y Cía. Ltda.

Procede la Superintendencia de Industria y Comercio a tomar la decisión de fondo respecto de la acción de competencia desleal instaurada por Multillantas Ltda. contra Shell Colombia S.A., Coinversal S.A. y Patrón y Cía. Ltda., para lo cual se tienen en cuenta los siguientes,

1. ANTECEDENTES

1.1. Los hechos de la demanda:

Multillantas Ltda. afirmó que desde 1993 celebró con Shell Colombia S.A. un contrato verbal en virtud del cual aquella se dedicaba a la distribución de lubricantes "Shell", relación contractual que, según dijo, estaba caracterizada porque la ahora demandante comercializaba lubricantes automotrices e industriales en todas las presentaciones y contaba con "un margen de comercialización del 29% más 3 puntos adicionales por cumplimiento de metas, un descuento del 8% por pago de contado, 60 días de plazo para pagos a crédito [y] la entrega del producto dentro de las 24 a 48 horas siguientes a la realización de cada pedido" (fl. 338, cdno. 13), a lo que agregó que en el contrato en cuestión no se contempló exclusividad a favor de la mencionada sociedad demandada, razón por la que Multillantas Ltda. también se dedicaba a la comercialización de lubricantes "Texaco", "Mobil", "Esso" y "Terpel".

Señaló la accionante que durante el primer semestre de 1998 Shell Colombia S.A. le exigió que a partir del 31 de julio de esa anualidad se abstuviera de comercializar "productos de la competencia" (fl. 339, cdno. 13), para lo cual esta última sociedad mercantil "se ofreció a comprarle la totalidad del inventario" de lubricantes elaborados por otros fabricantes. Añadió que Shell Colombia S.A. le advirtió que, de no atender su requerimiento, le dejaría de suministrar "lubricantes industriales y automotrices en envases superiores a garrafas", "reduciría en 4 puntos su margen de comercialización y su crédito sería cerrado" (fls. 339 y 340, *ib.*), amenazas que la ahora demandada cumplió a partir de agosto de 1998 en tanto que la actora no cedió a sus presiones.

Agregó la libelista que Shell Colombia S.A. inició "una conducta sistemática para impedir que [Multillantas Ltda.] compitiera en igualdad de condiciones frente a los demás distribuidores" (fl. 341, cdno. 13), para lo cual "incurrió en frecuentes demoras y dilaciones injustificadas, entre 15 y 20 días, en la entrega de los pedidos elaborados" por la ahora accionante, con lo que impedía que esta última atendiera oportunamente a su propia clientela.

Posteriormente -continuó la demandante-, a pesar que el 23 de octubre de 1998 Shell Colombia S.A. despachó un pedido concediendo un plazo de 60 días para el pago, el 26 de febrero de 1999 esa sociedad mercantil terminó unilateralmente el contrato que acá se ha referido, de modo que, "como consecuencia de la suspensión definitiva del suministro de

lubricantes" a Multillantas Ltda. a partir de la recién anotada calenda, esta última no pudo mantenerse en el mercado debido a que, según dijo, la mencionada entidad demandada prohibió a los demás distribuidores que le vendieran lubricantes.

De otra parte, Multillantas Ltda. aseveró que, so pretexto de autorizar descuentos especiales, Shell Colombia S.A. le exigió la entrega de sus listados de clientes, información que, después de la ya reseñada terminación del contrato que acá importa, esa entidad suministró a las demandadas Coinversal S.A. y Patrón y Cía. Ltda., a quienes asignó la clientela que había venido atendiendo la ahora accionante. Así mismo, señaló la libelista que Shell Colombia S.A., en conjunto con los recién mencionados distribuidores, visitaron diversos clientes de Multillantas Ltda., entre los que se cuentan "*Hilacol, Incoltapas, Eterna, Envapac y Corpoica*" (fl. 349, cdno. 139), con el propósito de informarles que la ahora demandante había dejado de ser distribuidora directa de productos "*Shell*" y, en consecuencia, que no podía cumplir con las obligaciones propias de esa actividad.

Acorde con la accionante, la resumida conducta de la parte demandada resultó constitutiva de los actos de competencia desleal contemplados en los artículos 7° (prohibición general), 8° (desviación de la clientela), 9° (desorganización) 12° (descrédito), 16° (violación de secretos), 17° (inducción a la ruptura contractual), 19° (pactos desleales de exclusividad) y 18° (violación de normas) de la Ley 256 de 1996, esto último, por la infracción a los artículos 47 (nums. 1°, 2° y 7°) y 50 (nums. 2° y 3°) del Decreto 2153 de 1992.

1.2. Pretensiones:

En ejercicio de la acción declarativa y de condena contemplada en el numeral primero del artículo 20 de la Ley 256 de 1996, la parte demandante solicitó que se declare que su contraparte infringió las ya mencionadas disposiciones de la citada Ley. Consecuencialmente, pidió que se ordene a la accionada abstenerse de incurrir nuevamente en las conductas desleales denunciadas y, además, indemnizar los perjuicios que le hubiera irrogado a la parte demandante.

1.3. Admisión de la demanda:

Mediante el auto No. 4942 de octubre 18 de 2006 se admitió la demanda formulada por Multillantas S.A. (fl. 411, cdno. 13).

1.4. Contestación de la demanda:

1.4.1. Shell Colombia S.A. se opuso a las pretensiones de la demanda. Con esa finalidad manifestó que celebró con Multillantas Ltda. "*un contrato verbal de suministro para la reventa*" sin exclusividad en el que la ahora demandante tenía la calidad de "*cliente mayorista de lubricantes automotrices de marca Shell*", aunque respecto de lubricantes industriales era un "*cliente irregular en un volumen ínfimo*" (fl. 150, cdno. 15). Añadió que, aunque se consideró que Multillantas Ltda. se convirtiera en un distribuidor exclusivo sin que se llegara a un acuerdo sobre el particular, nunca exigió a la actora que se abstuviera de vender lubricantes de otras marcas ni que le entregara los inventarios que tuviera de dichos productos. En el mismo sentido, la opositora aseveró que no tomó represalias contra Multillantas Ltda. por el hecho de que no se hubiera concretado su transformación en distribuidor exclusivo, señalando de manera particular que nunca incurrió en demoras

injustificadas en la atención de los pedidos de aquella entidad, para lo cual adujo que las eventuales dilaciones que se hubieran presentado habrían respondido a la dinámica general del negocio y que, además, habrían afectado a todos los distribuidores.

Agregó Shell Colombia S.A. que, con fundamento en lo dispuesto en el artículo 977 del Código de Comercio, dio por terminado de manera unilateral el contrato de suministro que acá interesa, decisión que comunicó a Multillantas Ltda. mediante misiva de 24 de noviembre de 1998, pero que sólo hizo efectiva hasta el 26 de febrero de 1999, puesto que concedió el preaviso a que hace referencia la citada disposición durante el término correspondiente. Resaltó la opositora que Multillantas Ltda. nunca manifestó inconformidad alguna con la comentada decisión y que "*los productos Shell pueden ser obtenidos en el mercado en los diferentes canales de distribución que utiliza*" Shell Colombia S.A. para comercializar sus lubricantes (fl. 153, cdno. 15), pues nunca prohibió a distribuidor alguno que suministrara dichos productos a la actora.

De otro lado, la demandada afirmó que en el mercado de la comercialización de lubricantes los clientes no tienen un carácter secreto, de hecho "*son públicamente conocidos y en la mayor parte de los casos son atendidos por más de un distribuidor y permanentemente son visitados por otros que quieren ganarlos como clientes*", de modo que, adujo la opositora, "*concluido el contrato de suministro (...) los clientes que atendía Multillantas, como es natural, o buscaron otros proveedores o recibieron propuestas para la venta de lubricantes*" (fl. 154, cdno. 15). Con fundamento en lo anterior, Shell Colombia S.A. aseveró que no exige listados de clientes a sus distribuidores, que no entregó esa información a Coinversal S.A. ni a Patrón y Cía. Ltda. y que no distribuyó entre estas entidades los clientes que dejó de atender la demandante.

En relación con la supuesta incursión en actos de descrédito, Shell Colombia S.A. afirmó que nunca divulgó información de ese tipo en el mercado, al paso que aclaró que sus funcionarios sólo se refirieron a la terminación del contrato que la vinculaba con Multillantas Ltda. cuando esa circunstancia ya había acaecido, sin que se hubiera mencionado, en ocasión alguna, que dicha persona jurídica se encontraba afrontando dificultades económicas.

En adición a las resumidas alegaciones, con fundamento en los artículos 23 de la Ley 256 de 1996 y 90 y 91 del C. de P. C., Shell Colombia S.A. adujo que la acción ejercida por Multillantas Ltda. se encuentra prescrita porque, en resumen, como la nulidad que se declaró en el curso de este proceso por parte del Tribunal Superior de Bogotá cobijó la notificación de la resolución de apertura de la investigación por competencia desleal, la presentación de la demanda inicial de este trámite, ocurrida el 9 de octubre de 1998, no interrumpió la prescripción de la acción en referencia, razón por la que, al momento en que se notificó el auto admisorio de la demanda formulada después de la anulación del proceso, lo que ocurrió durante el mes de mayo de 2006, ya había operado el comentado fenómeno extintivo.

Sobre la base de lo anotado, Shell Colombia S.A. propuso las excepciones de mérito que denominó "*inexistencia de actos de competencia desleal*", "*terminación unilateral, lícita y oportuna del contrato de suministro*", "*inexistencia de daños causados por Shell*" y "*prescripción*".

1.4.2. Patrón y Cía. Ltda. se opuso a las pretensiones de la demanda. En sustento de ello aseveró que el proceso que se inició después de la anulación decidida por el Tribunal Superior de Bogotá versa sobre las mismas partes, los mismos hechos, las mismas pretensiones y las mismas pruebas del proceso declarado nulo, por lo que en esta oportunidad corresponde reproducir la decisión absolutoria ya adoptada en aquel trámite procesal anulado. Así mismo, la demandada afirmó que la acción en referencia se encuentra prescrita, para lo cual expuso los mismos argumentos formulados por Shell Colombia S.A. sobre el particular. Así las cosas, Patrón y Cía. Ltda. propuso las excepciones de mérito que tituló "*cosa juzgada*" y "*prescripción*".

1.4.3. Coinversal S.A. también se opuso a la prosperidad de lo pedido en la demanda. Para ello, la demandada afirmó que Shell Colombia S.A. nunca le entregó un listado de los clientes que atendía la ahora accionante; que no participó en ningún acuerdo que hubiera tenido como propósito la reasignación de tales clientes, que nunca divulgó información orientada a desacreditar a Multillantas Ltda. y que "*al visitar sus clientes como Lubriteca de la Autopista, Hilacol, Cauchos Eterna S.A., Aces, entre otros*" (fl. 468, cdno. 13), no desacreditó a la ahora demandante, sino que fundamentó su estrategia en diversos elementos lícitos como son su "*servicio, calidad y [sus] condiciones de precio*", actuación que de ninguna manera podría ser calificada como desleal.

1.5. Audiencia de conciliación y decreto de pruebas del proceso:

Vencido el término para contestar la demanda, las partes fueron citadas a la audiencia prevista en el artículo 101 del C. de P. C. por medio del auto No. 531 de febrero 16 de 2007, sin lograrse acuerdo que terminara el litigio (fl. 208, cdno. 15). Mediante auto No. 196 de enero 31 de 2008 (fl. 230, *ib.*) se decretaron las pruebas oportunamente pedidas por las partes.

1.6. Alegatos de conclusión:

Practicadas las pruebas decretadas en el proceso y vencido el término probatorio, el Despacho, mediante auto No. 99 de enero 28 de 2009 (fl. 129, cdno. 17), corrió traslado a las partes para alegar, conforme lo dispone el artículo 414 del C. de P. C., oportunidad en la que aquellas reiteraron los argumentos que expusieron en sus correspondientes actos de postulación.

2. CONSIDERACIONES

Habiéndose agotado las etapas procesales y no presentándose nulidades que impidan proferir un fallo de fondo, procede el Despacho a decidir la instancia en los siguientes términos:

2.1. La litis:

El aspecto determinante para resolver este litigio consiste en establecer si la conducta de Shell Colombia S.A., Coinversal S.A. y Patrón y Cía. Ltda. durante el desarrollo y la terminación de la relación contractual que vinculó a la primera de las mencionadas sociedades con Multillantas Ltda., así como el comportamiento de las demandadas una vez acaeció la comentada terminación, resultaron contrarios a los parámetros normativos

contemplados en el artículo 7º de la Ley 256 de 1996 y constitutivos de los demás actos desleales denunciados. Para esos efectos se aclarará, con base en el acervo probatorio recaudado y que fue tenido como tal mediante el auto con el que se decretaron las pruebas del proceso, las circunstancias que rodearon la referida relación contractual y su finalización dentro del contexto del mercado de la comercialización de lubricantes, aspectos fácticos que, una vez determinados, permitirán señalar las razones por las que las pretensiones formuladas por la actora no serán acogidas. Sin embargo, antes de abordar los referidos asuntos se analizará la aplicabilidad de la Ley 256 de 1996 en este caso.

2.2. Legitimación:

2.2.1. Legitimación por activa

El artículo 21 de la Ley 256 de 1996 establece que *"...cualquier persona que participe o demuestre su intención para participar en el mercado, cuyos intereses económicos resulten perjudicados o amenazados por los actos de competencia desleal, está legitimada para el ejercicio de las acciones previstas en el artículo 20 de esta ley"*.

En este asunto se encuentra acreditado que, en la época de los hechos que acá interesan, Multillantas Ltda. participaba en el mercado de la comercialización de lubricantes, según se colige de los actos de postulación de las partes (fls. 338, cdno. 13 y 150, cdno. 15), todos los testimonios recaudados durante el proceso y la facturación que aportó la parte demandante (facturas obrantes a fls. 93 a 142 y 219 a 241, cdno. 3 "reservado Multillantas"). Ahora bien, debe resaltarse que si la demandante demuestra que su contraparte, a modo de retaliación por no acceder a la exclusividad que pretendió imponerle, desarrolló *"una conducta sistemática para impedir que [la actora] compitiera en igualdad de condiciones frente a los demás distribuidores"*, de forma tal que la imposibilitó para continuar desarrollando su actividad mercantil, esa conducta tendría que considerarse idónea para afectar los intereses económicos de la demandante.

2.2.2. Legitimación por pasiva

Acorde con el artículo 22 de la Ley 256 de 1996, *"[l]as acciones previstas en el artículo 20, procederán contra cualquier persona cuya conducta haya contribuido a la realización del acto de competencia desleal"*.

Con independencia del análisis de lealtad o deslealtad de los actos imputados a la parte demandada, debe ponerse de presente que Shell Colombia S.A. reconoció que celebró con Multillantas Ltda. un contrato de suministro sin exclusividad que posteriormente terminó unilateralmente (fls. 150 y 153, cdno. 15). Así mismo, está acreditado que Coinversal S.A. y Patrón y Cía. Ltda. son distribuidores de lubricantes *"Shell"* aún con antelación al acaecimiento de los hechos que dieron lugar a este litigio (fls. 276 y 286, cdno. 4), que esas distribuidoras mantenían una relación de competencia con Multillantas Ltda. y que, además, atendían clientes en común con esta última persona jurídica, como se aprecia en las certificaciones y facturas visibles a folios 67 y 68 del cuaderno No. 2 y 88 del cuaderno No. 3, que acreditan que las distribuidoras demandadas eran proveedores de Hilacol, Fábrica de Productos de Caucho Eterna S.A. y de Lubriteca de la Autopista,

circunstancia corroborada por el testimonio del señor Jorge Enrique Villamil Sánchez, "dueño" de Lubriteca de la Autopista (fl. 159, cdno. 4).

2.3. Ámbitos de aplicación de la Ley 256 de 1996:

2.3.1. Ámbito objetivo

Según el artículo 2º de la citada Ley de competencia desleal, *"los comportamientos previstos en esta ley tendrán la consideración de actos de competencia desleal siempre que se realicen en el mercado y con fines concurrenciales. La finalidad concurrencial del acto se presume cuando éste, por las circunstancias en que se realiza, se revela objetivamente idóneo para mantener o incrementar la participación en el mercado de quien lo realiza o de un tercero"*. No se requieren complicados razonamientos para concluir que la comercialización de lubricantes, la exigencia de condiciones de exclusividad y la asignación de clientes dentro de la cadena de distribución de dicho producto son actos realizados en el mercado, debiéndose agregar, con fundamento en la norma transcrita, que la finalidad concurrencial de dicha conducta se materializa debido a que es manifiestamente idónea para incrementar la participación de los integrantes de la parte demandada en el señalado escenario.

2.3.2. Ámbito subjetivo

Dispone el artículo 3º de la Ley 256 de 1996 que dicha normativa *"se le aplicará tanto a los comerciantes como a cualesquiera otros participantes en el mercado. La aplicación de la Ley no podrá supeditarse a la existencia de una relación de competencia entre el sujeto activo y el sujeto pasivo en el acto de competencia desleal"*. En el asunto *sub examine*, al tratar la legitimación por activa ya se aclaró que Multillantas Ltda. participaba en el mercado de la comercialización de lubricantes. Así mismo, la totalidad de los testigos citados y la facturación aportada por las partes, entre otras pruebas, dan cuenta de que las sociedades demandadas participan en el mismo mercado señalado.

2.3.3. Ámbito territorial

Acorde con el artículo 4º de la Ley 256 de 1996, *"esta Ley se le aplicará a los actos de competencia desleal cuyos efectos principales tengan lugar o estén llamados a tenerlos en el mercado colombiano"*. En este litigio, las conductas denunciadas como constitutivas de competencia desleal respecto de las cuales la accionante solicitó la intervención de este Despacho tuvieron lugar en el mercado de la comercialización de lubricantes en la ciudad de Bogotá.

2.4. Análisis de la deslealtad de los actos imputados a la parte demandada:

En las líneas siguientes se explicarán en detalle, con base en el material probatorio recaudado, las circunstancias que rodearon el desarrollo y la terminación del contrato de suministro que vinculó a Multillantas Ltda. y Shell Colombia S.A., las que, una vez aclaradas, permitirán concluir que la ahora demandante no demostró, como era de su incumbencia, que Shell Colombia S.A. le hubiera exigido abstenerse de comercializar productos elaborados por otros fabricantes, ni que dicha sociedad mercantil hubiera modificado abrupta e injustificadamente las condiciones del referido contrato, demorado

frecuentemente la atención de los pedidos elaborados por la actora ni que hubiera terminado sorpresivamente la relación contractual que se viene comentando, debiéndose agregar que, de otra parte, en el proceso se acreditó que no tenían necesidad de sustraer los listados de clientes de Multillantas Ltda. ni de distribuir entre Coinversal S.A. y Patrón y Cía. Ltda. esa clientela, sin que aparezca probado, tampoco, que esas sociedades mercantiles divulgaron información denigratoria sobre la demandante para mejorar su posición en el mercado.

2.4.1. Situación fáctica acreditada de conformidad con el material probatorio.

Con base en las pruebas recaudadas, deben tenerse como probados los siguientes hechos:

a) Se encuentra demostrado, con base en comunicaciones que la demandada remitía a sus distribuidores y, entre ellos, a Multillantas Ltda. (fls. 275 y 284, cdno. 4, y 437, cdno. 11), así como en la declaración testimonial de Salvador Mateus Mosquera, gerente de ventas de Shell Colombia S.A. (fls. 169 y ss., cdno. 4, preguntas No. 44, 48, 87, 91, 92, 93, 94 y 99), que para la época que acá interesa dicha sociedad mercantil comercializaba sus lubricantes a través de dos tipos de distribuidores: en primer lugar, los distribuidores exclusivos de productos "*Shell*", que estaban habilitados para comercializar lubricantes industriales y automotrices en todos los envases, contaban con precios más favorables ("*precio de lista menos 8%*"), descuentos discrecionales, crédito con plazos hasta de 60 días y participación en actividades promocionales, así mismo, prestaban servicios técnicos (estudios de lubricación, análisis de compatibilidad de los lubricantes, estudios de vida útil del equipo y seguimiento al desempeño del mismo) y garantía de suministro, para lo cual recibían capacitación técnica por parte del fabricante. En segundo lugar, se encontraban los distribuidores sin exclusividad (clientes mayoristas o revendedores), quienes estaban habilitados para comercializar productos elaborados por otros fabricantes y, en relación con los distinguidos con el signo "*Shell*", podían distribuir lubricantes automotrices hasta envases menores (1/4 de galón, galón y garrafa de 5 galones), no distribuían lubricantes industriales y, por regla general, pagaban los despachos de contado, sin ningún tipo de descuento y a un precio superior al que debían asumir los distribuidores exclusivos ("*distribuidor + 4%*").

El descrito trato diferenciado encontraba justificación en que los servicios adicionales que los distribuidores exclusivos estaban autorizados para prestar, así como determinadas condiciones especiales entre las que se cuentan la obligación de "*mantener una existencia de 30 días de lubricantes*" y dedicar "*un vehículo para la distribución*" (declaración del señor Mateus Mosquera, p. No. 44 y 93), hacían más costosa su operación, así mismo, en que la comercialización de lubricantes industriales "*requiere un conocimiento profundo del lubricante, sus especificaciones, sus características [y] su compatibilidad*", lo que implicaba que los distribuidores exclusivos tuvieran que conformar, con el apoyo de Shell Colombia S.A., un departamento técnico y un grupo de vendedores profesionales en esa área porque la responsabilidad "*del fabricante no se limita únicamente a la entrega de los productos*" (pregunta No. 49, *ib.*), a lo que bien vale agregar que, según lo manifestó el testigo Juan Carlos Aparicio, ex-empleado de Shell Colombia S.A. en el cargo de gerente de operaciones -quien al momento de declarar no tenía ninguna vinculación con dicha demandada- la "*razón por la que a los revendedores [distribuidores sin exclusividad] no se les vende en empaques mayores o a granel es para evitar prácticas de falsificación como*

ha ocurrido en el pasado" (fl. 129, cdno. 13, p. No. 102). Es pertinente resaltar, además, que el mercado objetivo de los vendedores sin exclusividad era el del sector automotriz, por lo que las limitaciones en relación con los envases comercializados y la venta de productos industriales, lejos de obstaculizar la labor de ese tipo de intermediarios, resultaba acorde con su actividad mercantil (pregunta No. 41, *ib.*).

b) Aclarado lo anterior, es necesario precisar que en el proceso se acreditó que durante el año de 1993 Multillantas Ltda. y Shell Colombia S.A. celebraron un contrato verbal de suministro de lubricantes "*Shell*" sin exclusividad, en virtud del cual aquella sociedad mercantil adquirió la calidad de distribuidor sin exclusividad de los referidos productos, aspecto fáctico que admitieron las partes en sus respectivos actos de postulación (fls. 338, cdno. 13 y 150, cdno. 15), se tuvo por cierto durante la audiencia realizada con apoyo en el artículo 101 del C. de P. C. en aplicación del parágrafo 6° de dicha disposición (fl. 230, cdno. 15) y, además, se encuentra corroborado con algunos documentos que las partes de ese contrato se remitían entre sí, en particular con el visible a folio 99 del cuaderno No. 1, aportado por la demandante y reconocido tácitamente por la demandada (art. 252, num. 3o, y 276, C. de P. C.), así como con la declaración testimonial del señor Mateus Mosquera (fl. 175, cdno. 4, p. No. 37).

c) También se probó que Multillantas Ltda. manifestó su interés de convertirse en distribuidor exclusivo de los lubricantes "*Shell*" para aprovechar las ventajas que en terminos de comercialización conllevaba esa calidad (testimonio de Juan Carlos Aparicio, fl. 122, cdno. 13, p. No. 56), circunstancia por la que Shell Colombia S.A. la invitó "*a que fuera distribuidor exclusivo*" (*ib.* p. No. 44 y 45) y programó, con la participación de la ahora demandante, el proceso necesario para el efecto (*ib.* p. No. 46).

Con el señalado proposito, Shell Colombia S.A. y Multillantas Ltda., durante 5 años, aproximadamente, discutieron las condiciones para concretar la comentada transformación de sus relaciones comerciales (test. Aparicio, p. No. 56), lapso durante el cual celebraron varias reuniones y en el que la mencionada demandada remitió proyectos del contrato de distribución con exclusividad que la ahora demandante replicó, esto último según aparece demostrado con los documentos visibles a folios 35 a 42 del cuaderno No. 3 "*reservado Shell Colombia S.A.*" -aportados por la demandada y reconocidos tácitamente por la accionante (art. 252, num. 3o, y 276, C. de P. C.)- y con la declaración de parte de la ahora demandante (fl. 80, cdno. 3, p. No. 10).

Ahora bien, en el curso de las negociaciones a las que se ha hecho referencia "*un punto que alegaba Multillantas siempre era que podía tener pérdidas con los inventarios de productos de la competencia que disponía*" (test. Aparicio, p. 50), razón por la que Juan Carlos Aparicio, en su calidad de gerente de ventas de Shell Colombia S.A., le ofreció ayuda para efectos de lograr que distribuidores de productos distintos a los de "*Shell*" adquirieran la referida mercancía (*ib.*), debiéndose agregar, sobre este particular, que acorde con las pruebas recaudadas la mencionada sociedad demandada nunca conminó a Multillantas Ltda. para que se deshiciera de los productos distintos a los de "*Shell*" con los que contara, sino que fue el mismo representante legal de la ahora demandante quien "*sugirió que para determinadas fechas (...) él habría vendido los productos que obtenía de la competencia*" (*ib.*, p. 116), términos que, aunque debían ser respetados por la actora

atendiendo su deber de "*comportarse con lealtad y buena fe (...) durante toda esta etapa precontractual*"¹, la accionante prorrogó reiteradamente (*ib.*, p. 117) y que nunca cumplió, pues siguió comprando lubricantes distintos a los que fabrica Shell Colombia S.A. (*ib.*, p. 121), como se acredita con la certificación expedida por *Texas Petroleum Company* (fl. 191, cdno. 1) y con las facturas que dan cuenta de ventas de productos "*Terpel*", "*Texaco*" y "*Móbil*" entre los meses de mayo y noviembre de 1998 (fls. 1 a 19, cdno. 1 "reservado Multillantas").

Es necesario resaltar que, acorde con las declaraciones de Juan Carlos Aparicio y de Salvador Mateus Mosquera, así como de conformidad con las facturas de venta de productos "*Shell*" que aportó la demandante y que, por ello, reconoció implícitamente (art. 276, C. de P. C.), a partir del mes de mayo de 1997 el mencionado señor Aparicio, en su entonces condición de "*gerente de área centro*" de Shell S.A., "*con el propósito de dar buena fe y que Multillantas tuviera confianza (...) en el proceso para convertirse en distribuidor exclusivo*" (test. Aparicio, p. 57 y 67), autorizó temporalmente a favor de la ahora demandante unas condiciones que eran más favorables que las que regían la relación de la referida demandada con los demás distribuidores sin exclusividad (test. Mateus Mosquera, p. 96 y 97), condiciones que se materializaron, principalmente, en la venta de lubricantes industriales (test. Aparicio, p. 79), mejores precios (*ib.*, p. 60 y 76), descuentos discrecionales (*ib.*, p. 66), apoyos en ventas y plazo hasta de 60 días para ventas a crédito (facturas obrantes a fls. 93 a 142 y 219 a 241, cdno. 3 "reservado Multillantas").

Más tarde, durante el mes de abril de 1998 (test. Aparicio, p. 80, fl. 175, cdno. 3 "reservado Multillantas"), debido a que no se concretó la comentada negociación entre las partes y a la implementación de una "*reingeniería de la compañía*" (*ib.*, p. 68) que afectó "*las condiciones de todos los clientes del país*" (*ib.*, p. 81), Shell Colombia S.A. canceló el trato preferencial que había conferido a Multillantas Ltda. y, por tanto, las condiciones que rigieron la relación entre las partes volvieron a ser las normales previstas para los distribuidores sin exclusividad, esto es, precio estándar y sin descuentos, aunque se mantuvo el plazo de 60 días para ventas a crédito.

Es del caso señalar que la facturación aportada por la parte demandante da cuenta del aspecto fáctico que se viene comentando. En efecto, en los documentos correspondientes a ventas realizadas antes del mes de mayo de 1997, esto es, antes que Shell Colombia S.A. concediera el descrito trato preferente, se aprecia que Multillantas Ltda. únicamente tenía descuentos cuando el pago correspondiente se hacía de contado (fls. 150 a 173, cdno. 3 "reservado Multillantas"); después del anotado mes de mayo de 1997 y hasta el mes de abril de 1998, puede notarse un cambio evidente en las comentadas condiciones en tanto que se extendió el plazo para el pago por ventas a crédito hasta 60 días y se previeron descuentos en todos los despachos, independientemente de la estipulación de un plazo o el pago de contado (fls. 93 a 142 y 219 a 241, *ib.*); finalmente, después del mes de abril de 1998 y hasta la terminación de la relación contractual materia de análisis,

1 Cfr. Cas. Civ. Sentencia de julio 28 de 1998, exp. 4810. Dijo la Corte en esa oportunidad que "*esas negociaciones preliminares no son jurídicamente irrelevantes, toda vez que los interesados se encuentran apremiados a comportarse con lealtad y buena fe, acatando la ética social existente en el entorno dentro del cual actúan, comprometiendo su responsabilidad patrimonial por transgredir esos particulares deberes de conducta*".

aunque se conservó la concesión de plazos de pago para ventas a crédito, la ahora demandante no gozaba de descuento alguno, ni siquiera por pago de contado, puesto que, acorde con lo que se explicó, los distribuidores sin exclusividad no estaban beneficiados de esa prerrogativa (fls. 176 a 219, *ib.*).

d) De otra parte, al margen de que se hubiera demostrado que Shell Colombia S.A. se demoró en la atención de los pedidos formulados por Multillantas Ltda., existen elementos de juicio suficientes para colegir que cualquier dilación en la que hubiera podido incurrir la referida demandada al atender los comentados pedidos respondió a situaciones de mercado que afectaron a todos los distribuidores, no únicamente a la ahora accionante.

Así se infiere de la "*relación de pedidos pendientes a octubre 14/98*" aportada por Shell de Colombia S.A., documento que acredita que el tiempo de entrega de los pedidos de Multillantas Ltda. fue igual o inferior al de otros distribuidores entre los que se cuentan las demandadas Coinversal S.A. y Patróny Cía. Ltda. (fls. 164 a 253, cdno. 2 "reservado Shell Colombia S.A."; véase, por ejemplo, los folios 190 y 192, *ib.*). Vale aclarar que esta circunstancia desvirtúa la supuesta intención de perjudicar a Multillantas Ltda., pues carece de sentido que, para ello, la referida accionada hubiera retrasado los despachos de todos sus demás clientes. Agrégase que la conclusión que se comenta se corroboró con las declaraciones de Juan Carlos Aparicio -ex-gerente de ventas de Shell Colombia S.A. (fl. 124, cdno. 13, p. 70)-, y, en particular, con la testimonial del señor Eddie Tolosa Santos, ex-empleado de Tecnillantas Ltda., uno de los clientes de la actora, quien manifestó que solamente en una ocasión "*un pedido no fue entregado a tiempo porque Shell Colombia no había hecho despachos*" (fl. 10, cdno. 4, p. 22), a lo que agregó que "*no nos afectó la demora en la parte comercial (...) se dejó de comprar a Multillantas por no pertenecer a la red de distribuidores y por lo tanto ya no podían ofrecernos los productos que nosotros requeriríamos*" (*ib.*, p. 36).

Ahora bien, es preciso poner de presente que la intención de perjudicar a la ahora demandante tampoco puede tenerse por cierta atendiendo las declaraciones de Adela Leguizamón Mayorga (fl. 43, cdno. 4), Luis Rafael Peña (fl. 87, cdno. 5) y Juan Pablo Rueda Latorre (fl. 78, cdno. 4), ex-empleados de Multillantas Ltda. durante el período que acá interesa, puesto que, si bien refirieron demoras en la atención de los pedidos de la ahora demandante por parte de Shell Colombia S.A., sus declaraciones no son idóneas para demostrar que la descrita situación correspondió a una retaliación de esa entidad, como lo alegó la actora en su demanda, puesto que, de un lado, ninguno de ellos refirió que los despachos para los demás distribuidores no hubieran presentado esas mismas dilaciones, y del otro, el conocimiento que tenían acerca de las causas de las demoras en los despachos no fue personal, sino que provino de lo que les informó el representante legal de la ahora demandante (test. Leguizamón Mayorga, p. 7), debiéndose agregar que del testimonio del señor Rueda Latorre podría inferirse que el retardo en cuestión no era injustificado sino que, según le informaba Shell Colombia S.A., se debía a que Multillantas Ltda. "*estaba desfasa[da] en el cupo, [razón por la] que había que pedir una autorización de extracupo*" (p. 15), justificación que la sociedad accionante no desvirtuó.

e) Con fundamento en el documento visible a folio 99 del cuaderno No. 1 -aportado y, por tanto, reconocido implícitamente por la accionante (art. 276, C. de P. C.)-, y según lo confesó esa parte al absolver interrogatorio (fl. 79, cdno. 3), debe tenerse por cierto que el 24 de noviembre de 1998, mediante misiva remitida a la ahora demandante, Shell

Colombia S.A. le comunicó su decisión de "*dar por terminado el contrato verbal de suministro celebrado con Multillantas*", decisión que surtió efectos a partir del 26 de febrero de 1999, debiéndose resaltar que, acorde con la declaración del señor Mateus Mosquera (fl. 178, cdno. 4, p. No. 58), la facturación aportada por la sociedad demandante (fls. 2 a 64, cdno. 6 "reservado Multillantas") y el documento visible a folio 61 del cuaderno No. 3 "reservado Shell Colombia S.A.", después de la fecha en que se hizo efectiva la comentada terminación contractual Shell Colombia S.A. siguió atendiendo los pedidos pendientes que Multillantas Ltda. realizó durante la vigencia del contrato en cuestión, de modo que la ahora demandada continuó suministrando sus productos a la accionante hasta el mes de abril de 1999.

Es del caso acotar que la decisión de Shell Colombia S.A. consistente en dar por terminada la relación contractual que la vinculó con la ahora accionante no puede reputarse, sin más, como desleal, pues además que no se demostró que la pasiva hubiera ejecutado comportamiento alguno diferente al ejercicio de una facultad legal en la forma establecida en la normativa aplicable al contrato de suministro -que es precisamente la tipología de la relación contractual que acá interesa (num. 2.4.1., lit. b.)-, en la conducta de la referida demandada no se aprecia una intención de perjudicar a Multillantas Ltda. en tanto que su actuación no se materializó de manera intempestiva -dada la concesión de un preaviso durante un término que se considera adecuado-, sin que tampoco pueda afirmarse que, como efecto de la terminación contractual en cuestión, se hubiera impedido que Multillantas Ltda. continuara participando en el mercado de la comercialización de lubricantes o se hubiera abandonado a esa sociedad mercantil sin opciones para competir en dicho escenario, aserciones estas que a continuación pasa a sustentar el Despacho.

En efecto, como se indicó con antelación, en este caso Shell Colombia S.A. decidió dar por terminado unilateralmente el contrato de suministro que la vinculaba con la ahora demandante -cuya duración no se había estipulado- concediéndole a esta un término de tres meses entre el momento en que le comunicó su decisión y aquel en que la misma se hizo efectiva, situación fáctica que bien puede entenderse como el ejercicio de la prerrogativa que se reconoce a cualquiera de las partes dentro de una relación contractual de ese tipo de conformidad con el artículo 977 del Código de Comercio.

En relación con este punto, no podría concluirse que la referida terminación contractual se materializó de manera instantánea, intempestiva o abrupta, puesto que se produjo en un lapso de tres meses, período este que se considera suficiente para que Multillantas Ltda. pudiera superar los efectos de la terminación contractual que acá interesa, dado que esa sociedad mercantil comercializaba lubricantes de otras marcas y, además, tenía otra línea de negocio consistente en la distribución de llantas que, según lo declaró el testigo Juan Pablo Rueda Latorre -quien fungió como gerente de lubricantes de la actora en la época que acá interesa- (fl. 85, cdno. 4, p. No. 46 y 47) y se infiere de la declaración de parte de Multillantas Ltda. (fl. 81, cdno. 3, p. No. 13), era la principal actividad económica que desarrollaba la mencionada sociedad mercantil. En estas condiciones, tanto con la venta de lubricantes de marcas diferentes a "*Shell*", como con el desarrollo de su actividad mercantil principal consistente en la comercialización de llantas, Multillantas Ltda. estaba en condiciones de superar los efectos generados por la terminación del contrato que vinculó a las partes.

En el mismo sentido, lo recién anotado permite colegir que, contrario a lo que afirmó la actora en su demanda, no está probado que la conducta de Shell Colombia S.A. hubiera impedido que Multillantas Ltda. continuara compitiendo en el mercado de la comercialización de lubricantes o, en general, que la hubiera dejado sin opciones para participar en dicho escenario, de modo que hubiera comportado su salida del mismo, pues como la ahora accionante también comercializaba productos "Texaco", "Móbil", "Esso" y "Terpel" (fl. 338, cdno. 13) y además tenía una actividad mercantil principal cuya afectación por los hechos denunciados no fue alegada -ni mucho menos demostrada-, debe concluirse que estaba en condiciones para superar la terminación del contrato en cuestión aprovechando el preaviso concedido por la parte que adoptó esa decisión, de forma tal que si, por acaso, falló en su intento por variar su línea de negocio secundaria, esa consecuencia no podría ser imputable, sin más, a la ahora demandada.

La conclusión anterior debe entenderse corroborada en tanto que existe prueba de que otros distribuidores de productos "Shell", estos sí exclusivos, como es el caso de Distribuidora Zona Industrial, Dister y Lubricantes Cerón, dejaron de serlo y pasaron a ser distribuidores exclusivos de "la Esso Colombiana" en el caso del primero, y de Terpel, en cuanto a los dos restantes (test. Mateus Mosquera, fl. 179, cdno. 4, p. 62). De esto se sigue que un distribuidor como Multillantas Ltda., que debido a su experiencia en la comercialización de lubricantes de otras marcas y al hecho de que se dedicaba, principalmente, a otra actividad mercantil (comercialización de llantas), se encontraba en condiciones mucho más favorables para superar la terminación del contrato correspondiente con Shell Colombia S.A. y tenía mayores posibilidades para hacer exitosamente el referido tránsito. Sobre este aspecto es preciso añadir que no es cierto que -como lo sostuvo la accionante- los consumidores de lubricantes se mantengan siempre fieles a la marca de lubricante con la que su vehículo les fue entregado, pues en el curso del proceso se probó, mediante el estudio elaborado por Quanta R.I. Ltda., que "*en el mercado de aceites para motor se encuentran importantes niveles de movilidad o al menos de intención de cambio y competencia entre las marcas*" (fl. 94, cdno. 2 "reservado Shell Colombia S.A."), concepto que corroboraron, basados en su experiencia, los testigos Alicia Pérez Domínguez (fl. 42, cdno. 3, p. 3 a 5) y Salvador Mateus Mosquera (fl. 183, cdno. 4, p., 80), sin que pueda olvidarse que la gran mayoría de ventas de productos "Shell" por parte de Multillantas Ltda. correspondían a lubricantes automotrices, según lo declaró Juan Pablo Rueda Latorre, quien fungía como gerente de lubricantes de la demandante (fl. 49, cdno. 5, p. No. 11).

En conclusión de lo expuesto en el presente aparte, la terminación unilateral del contrato de suministro que acá interesa por parte de Shell Colombia S.A. no puede ser considerada desleal porque existen elementos de juicio para dar por probado que se trató del ejercicio de una prerrogativa legal en la forma establecida en la normativa aplicable, así como para colegir que dicha facultad no se ejerció de manera sorpresiva ni implicó un impedimento para que Multillantas Ltda. continuara participando en el mercado de la comercialización de lubricantes.

f) Contrario a lo que afirmó Multillantas Ltda. en el libelo introductorio de este proceso (fls. 348, 362 y 363, cdno. 13), se demostró que en el mercado de la comercialización de lubricantes los listados de los clientes que atienden los distribuidores de ese tipo de productos no tienen un carácter secreto porque, según lo reconoció la misma demandante al absolver interrogatorio de parte (fl. 81, cdno. 3) y se corroboró con las declaraciones de

Juan Pablo Rueda Latorre -ex-gerente de lubricantes de la actora- (fl. 60, cdno. 5) y Juan Carlos Aparicio -ex-gerente de ventas de Shell Colombia S.A.- (fl. 242, *ib.*), debido al "*conocimiento general del mercado*" (interrogatorio demandante, fl. 81, cdno. 3) y las permanentes visitas que llevan a cabo los distribuidores del producto en cuestión a los clientes potenciales, dichos distribuidores tienen un conocimiento bastante acertado sobre los clientes que atienden sus competidores, conclusión que debe entenderse confirmada si se considera que, como se desprende de las declaraciones de Adela Leguizamón Mayorga -ex-empleada de Multillantas Ltda.- (fl. 52, cdno. 4) y de Juan Pablo Rueda Latorre (fl. 60, cdno. 5), y según se aprecia en los documentos visibles a folios 135 a 139 del cuaderno No. 2 "reservado Shell Colombia S.A." y 276 del cuaderno No. 5, los distribuidores de Shell Colombia S.A., y entre ellos la ahora accionante, informaban a aquella sociedad mercantil acerca de determinados clientes para efectos de que se autorizaran descuentos y tratos especiales y, a su vez, Shell Colombia S.A. ponía en conocimiento de todos los integrantes de su red de distribución esa información mediante unos listados.

Agrégase a lo anterior, para reforzar la conclusión anotada, que los vendedores y directivos de las partes de este proceso -Elvia Piedad Ramos (fl. 119, cdno. 4), Harold Fernando Restrepo Infante (fl. 107, cdno. 4), Adela Leguizamón Mayorga (fl. 52, cdno. 4) y Juan Pablo Rueda Latorre (fl. 59, cdno. 5)-, los compradores de lubricantes -Eddie Tolosa Santos (fl. 8, cdno. 4) y Jorge Enrique Villamil Sánchez (fl. 159, cdno. 4) y hasta el representante legal de la demandante al absolver interrogatorio de parte (fl. 81, cdno. 4) afirmaron, al unísono, que es natural en el mercado que acá interesa que un sólo cliente sea atendido simultáneamente por varios distribuidores de lubricantes, situación cuya explicación consiste, según los declarantes, en que los clientes, de un lado, están interesados en asegurar el cumplimiento oportuno de sus pedidos y, del otro, llevan a cabo una "*práctica comercial (...) que es comprarle a un distribuidor mientras este le dé crédito y cuando se vencen las facturas o le cierran el cupo de crédito le solicitan la atención a otro distribuidor que sí les otorgue crédito, con esto logran duplicar o triplicar los días de crédito que reciben para la compra de los productos*" (fl. 244, cdno. 5).

2.4.2. La parte demandante no demostró el sustrato fáctico de sus pretensiones y, además, en el proceso se encontraron pruebas que desvirtuaron dichos fundamentos.

Todo lo dicho hasta este punto permite colegir las razones por las que las pretensiones de Multillantas Ltda. deben ser desestimadas, fundamentos que, concretamente, se pasa a exponer a continuación.

a) La demandante no demostró que Shell Colombia S.A. le hubiera prohibido la comercialización de productos elaborados por otros fabricantes acudiendo a la amenaza de modificar, a partir del mes de agosto de 1998, las condiciones que regían la relación comercial entre las partes, conclusión cuyo fundamento se encuentra, en primer lugar, en que -como se explicó con antelación (num. 2.4.1., lit. c.)- la transformación de Multillantas Ltda. en un distribuidor exclusivo de Shell Colombia S.A. se intentó por voluntad e interés de las dos partes involucradas en esa negociación, sin que la mencionada demandada hubiera coaccionado en manera alguna a su contraparte para concretar la comentada modificación de sus relaciones comerciales, debiéndose resaltar, sobre todo, que algunas de las circunstancias que motivaron la demanda de Multillantas S.A., como lo es el supuesto requerimiento de tener que deshacerse del inventario de lubricantes de otras

marcas para el 31 de julio de 1998, fue propuesto por el mismo representante legal de la accionante con el propósito de llevar a buen término las aludidas negociaciones y continuar disfrutando del trato preferente conferido por la ahora accionada.

En segundo lugar, y aún al margen de lo recién anotado, ninguna de las pruebas aportadas por Multillantas Ltda. es idónea para demostrar que Shell Colombia S.A. le hubiera prohibido la comercialización de productos distintos a los identificados con el signo "*Shell*" mediante amenazas consistentes en la modificación de sus relaciones comerciales.

En efecto, la declaración de Juan Pablo Rueda Latorre, según la cual en una reunión celebrada entre las partes durante el mes de julio de 1998 Shell Colombia S.A. exigió a Multillantas Ltda. que a partir del día 31 de ese mes debía "*deshacerse de todo el producto de la competencia*" so pena de una modificación en sus relaciones comerciales (fls. 179, cdno. 1, y 79, cdno. 4), no merece credibilidad en lo que atañe a ese específico punto, puesto que, además que no aparece soportada por ningún otro medio de prueba -lo que es suficiente para rechazarla-, resultó contraria a otras probanzas, estas sí concordantes y coherentes, cuyo valor ya fue debidamente establecido (num. 2.4.1., lit. c.), en especial a la facturación del período comprendido entre enero de 1997 y marzo de 1999 aportada -y reconocida (art. 276, C. de P. C.)- por la ahora accionante.

Sobre el particular, debe recordarse que acorde con la referida facturación ya desde el mes de abril de 1998, cuando Shell Colombia S.A. desmontó el trato preferencial que temporalmente había concedido a la ahora demandante, las condiciones favorables de las que se beneficiaba Multillantas Ltda. dejaron de tener vigencia, circunstancia por la que no resulta admisible que, según lo adujo el señor Rueda Latorre, en el mes de julio de 1998 la ahora demandada hubiera amenazado a la actora con modificar su relación comercial para excluir el referido trato preferente, ni que dicha medida hubiera tenido lugar sólo hasta el mes de agosto de la misma anualidad, pues para entonces la comentada relación ya se regía por las condiciones normales que Shell Colombia S.A. pactaba con los demás distribuidores sin exclusividad. Debe insistirse, no resulta creíble la afirmación consistente en que durante el mes de julio de 1998 la ahora demandada advirtió a Multillantas Ltda. que, de no desistir de la venta de productos de otras marcas, modificaría las condiciones favorables que gobernaban su relación mercantil, en tanto que esa amenaza habría caído en el vacío porque para esa época las condiciones en cuestión ya habían sido desmontadas por Shell Colombia S.A.

Desde luego que la comentada contradicción no resulta irrelevante para efectos de la valoración del testimonio en estudio, ni tampoco puede imputarse al lapso transcurrido entre la ocurrencia de los hechos que acá importan y el momento de la declaración, pues en su calidad de gerente de lubricantes de la actora y testigo presencial del hecho narrado el señor Rueda Latorre debía estar ciertamente enterado de estos asuntos y, además, en su declaración extrajuicio, elaborada el 15 de septiembre de 1998, esto es, 2 meses después de la supuesta reunión (fl. 32, cdno. 1), el testigo declaró lo mismo.

En idéntico sentido, ya en lo que toca a las grabaciones de las conversaciones que, según Multillantas Ltda., sostuvo su representante legal con algunos de los funcionarios de Shell Colombia S.A. (fls. 81 a 94, cdno. 1), debe decirse que, al margen de la trascendental discusión acerca de la licitud de esa prueba y del hecho de que no fueron reconocidas en el curso de este proceso, lo cierto es que esos documentos no acreditan el aspecto fáctico

en estudio. Lo anterior es claro, pues ninguno de los funcionarios de Shell Colombia S.A. que habrían participado en las conversaciones grabadas (Juan Carlos Aparicio, Bolivia Prieto y Luis Alberto Sanabria) reconoció, o al menos hizo referencia, a las exigencias, amenazas y represalias denunciadas por la parte actora, a lo sumo se limitaron a indicar que averiguarían la veracidad de lo manifestado por el representante legal de Multillantas Ltda. quien, valga decirlo, fue el único de los interlocutores que se refirió a las conductas aquí señaladas como desleales.

A modo de ejemplo, es pertinente resaltar que, acorde con la grabación en cuestión, el representante legal de Multillantas Ltda. denunció que Shell Colombia S.A. *“vinieron a decirme si usted no nos saca esos productos de la competencia, es más los compramos nosotros, no les despachamos más industriales, ni más automotrices en tambores, le quitamos el margen del 4% y le quitamos el crédito y lo ponemos a pagar de contado; como no cumplí con la exigencia que ellos me estaban haciendo, pues lo cumplieron (...)”*, ante lo cual el señor Luis Alberto Sanabria, funcionario de la ahora demandada, después de explicar que *“aquí no hay nada raro ni diferente, una relación comercial donde ustedes nos piden y nosotros les despachamos. La comunicación con Multillantas estaba cortada. El mensaje que nos llegó a nosotros, a mí particularmente, fue que Carlos Alberto Gutiérrez (representante legal de la actora) no quería hablar conmigo”*, manifestó que *“yo voy a averiguar por esos puntos específicos, hay que hablar con Marcos, hay que hablar con Juan Carlos y que me digan qué pasó”* (fl. 88, cdno. 1). Así mismo, la ahora demandante aseveró que *“será que yo estoy loco y Juan Carlos Aparicio no vino aquí con Marcos Castilla y me exigió que no podía vender un solo tarro de Texaco, ni de Mobil, ni de Terpel en las servitecas (...) es más, me pidieron mis inventarios para comprar (...) si no vino la sanción”*, a lo que el mencionado funcionario de la accionada contestó que *“ya O.K., yo averiguo con ellos, porque sería meterme a decir cosas que no conozco, no se cómo fue el arreglo comercial entre ellos”* (fl. 89, *ib.*).

En estas condiciones, la reseñada prueba documental carece de valor probatorio para demostrar la existencia de las amenazas, exigencias y represalias denunciadas por la accionante porque, teniendo en cuenta que ninguno de los funcionarios de Shell Colombia S.A. que habrían participado en las conversaciones grabadas mencionó siquiera dicha circunstancia, sino que fue el mismo representante legal de Multillantas Ltda. el único interlocutor que se refirió a la conducta señalada como constitutiva de actos de competencia desleal, se debe concluir que, en relación con el preciso aspecto fáctico que ahora se comenta -esto es, la existencia de las amenazas, exigencias y represalias ya referidas- la grabación en cuestión no es más que un documento en el que la misma parte demandante dejó consignadas las alegaciones con las que fundamentó sus pretensiones en este asunto, afirmaciones que no pueden servir como prueba a su favor en tanto que *“las atestaciones de las partes que favorezcan sus intereses, carecen, en el sistema procesal civil colombiano, de importancia probatoria”*².

De otra parte, para explicar las razones por las que los testimonios de Adela Leguizamón Mayorga (fl. 43, cdno. 4) y Luis Rafael Peña (fl. 87, cdno. 5), ex-empleados de Multillantas Ltda. durante el período que acá interesa, tampoco son útiles para demostrar la prohibición

² Cas. Civ. Sentencia de octubre 31 de 2002, exp. 6459, reiterada en la sentencia de abril 3 de 2008, exp. 1999-00142-01.

y las amenazas que ahora se analizan, es preciso acotar, con apoyo en la jurisprudencia y en la doctrina, que las declaraciones de oídas, en las que los testigos no percibieron directamente los hechos sobre los que versa su declaración, “*lo único que pueden acreditar es la existencia de un relato que otra persona hace sobre unos hechos, pero no, como sucedería con un testigo presencial, la verificación de los acontecimientos objeto de investigación*”³, debiéndose agregar, por resultar pertinente en este asunto, que en aquellos eventos en los que los hechos materia del debate se encuentran acreditados con pruebas caracterizadas por su originalidad -como testimonios de personas que tuvieron conocimiento directo de los aspectos fácticos que narran o documentos aportados debidamente- se “*ha[ce] improbable derrumbarlas con simples datos de oídas*”⁴, máxime si la fuente de la información relatada por los testigos es, justamente, quien se vería favorecido con su declaración.

Sobre la base de lo anterior, como los mencionados declarantes no tuvieron conocimiento directo acerca de la prohibición, amenazas y retaliaciones que según la actora habría efectuado Shell Colombia S.A., sino que se enteraron de esas circunstancias porque se los informó el mismo representante legal de Multillantas Ltda., entidad favorecida con la demostración de esa circunstancia, es claro que las declaraciones en cuestión únicamente podrían dar cuenta de que dicho representante legal les informó a los testigos sobre la prohibición, amenazas y retaliaciones denunciadas (“*la existencia de un relato que otra persona hace sobre unos hechos*”), pero no sobre la efectiva existencia de esa conducta (“*la verificación de los acontecimientos objeto de investigación*”), de modo que el medio de prueba en estudio carece de la fuerza probatoria necesaria para demostrar el sustrato fáctico de las pretensiones.

Agrégase a lo dicho que en este caso fueron pruebas caracterizadas por su originalidad -testimonios de personas que percibieron directamente los hechos que narraron y documentos debidamente aportados, entre otras- las que permitieron tener por demostrado que Shell Colombia S.A. no prohibió a la actora la comercialización de productos elaborados por otros fabricantes acudiendo a la amenaza de modificar, a partir del mes de agosto de 1998, las condiciones que regían la relación comercial entre las partes (num. 2.4.1, lit. c.), razón de más para considerar que los testimonios de oídas que ahora se analizan son insuficientes para acreditar el sustrato fáctico de las pretensiones de la accionante puesto que, según se explicó, no tienen la fuerza para derribar las conclusiones que emergen de las pruebas originales que se han mencionado.

b) La demandante no probó que las condiciones que regían su relación comercial con Shell Colombia S.A. hubieran sido modificadas de manera abrupta e injustificada. Por el contrario, se demostró que en desarrollo del contrato de suministro sin exclusividad que vinculó a las partes desde el año de 1993 y debido al interés mutuo en que Multillantas Ltda. se transformara en un distribuidor exclusivo de los lubricantes distinguidos con el signo “*Shell*”, durante el mes de mayo de 1997 Shell Colombia S.A. le concedió a aquella sociedad mercantil, con un carácter estrictamente temporal y orientado a concretar la

3 Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Penal. Sentencia de julio 29 de 1999, rad. 10.615. En el mismo sentido: DEVIS ECHANDÍA, Hernando. Teoría General de la Prueba Judicial. Tomo II. Editorial Temis S.A. Bogotá D.C. 2002. Págs. 68 y ss.

4 *Ibídem*.

comentada transformación, una serie de condiciones más favorables en comparación con las que gobernaban la relación de la referida demandada con los demás distribuidores sin exclusividad, condiciones que permanecieron vigentes hasta el mes de abril de 1998 en razón a que no se concretó la comentada negociación entre las partes y a que Shell Colombia S.A. implementó una nueva política de comercialización que afectó su relación mercantil con todos sus distribuidores (num. 2.4.1., lit. c.). Así, debe concluirse que, contrario a lo que adujo la parte demandante, las modificaciones que tuvieron lugar durante el período en cuestión en relación con lubricantes, precios, descuentos, plazos para el pago, servicios especiales, etc., lejos de constituir algún tipo de represalias, tuvieron desde su inicio un carácter temporal y consensuado, además que estaban encaminadas a concretar la transformación de Multillantas Ltda. en un distribuidor exclusivo de lubricantes "Shell".

En consecuencia, las modificaciones a las que se ha hecho referencia no podrían considerarse desleales en tanto que, en primer lugar, la ahora demandante estaba enterada de su carácter temporal y su sujeción al resultado de la negociación orientada a transformar a Multillantas Ltda. en un distribuidor exclusivo de productos "Shell"; en segundo lugar, el trato diferenciado entre distribuidores exclusivos y los que carecían de esa calidad se encuentra justificado (num. 2.4.1., lit. a.) y, en tercer lugar, si Multillantas Ltda. consideraba que las diferentes condiciones que regulaban las relaciones de Shell Colombia S.A. con cada una de las categorías de distribuidores señaladas eran abusivas o de alguna manera ilícitas, ese no es un aspecto que pueda resolver este Despacho en esta oportunidad, pues no se mencionó esa alegación en la demanda (art. 305, C. de P. C.).

c) No aparece demostrado que Shell Colombia S.A. hubiera llevado a cabo una suerte de estrategia, basada en la demora injustificada en la atención de despachos formulados por Multillantas Ltda., para excluir del mercado a esa sociedad. En efecto, ya se aclaró (num. 2.4.1., lit. d.) que las dilaciones que se hubieran presentado para despachar los pedidos de la actora tuvieron lugar por circunstancias de mercado que afectaron no solo a Multillantas Ltda., sino a todos los clientes de Shell Colombia S.A., conclusión que no se logró desvirtuar con las declaraciones de los ex-empleados de la actora porque, si bien hacen referencia a retardos en los despachos, no pudieron dar fe de la causa de esa situación, de la ausencia de justificación de la misma ni, tampoco, desvirtuaron su carácter generalizado respecto de todos los distribuidores de lubricantes "Shell" (*ib.*).

Por lo anterior, aunque la supuesta demora en los despachos de los pedidos efectuados por Multillantas Ltda. y los demás distribuidores de lubricantes "Shell" bien pudo haber comportado un incumplimiento contractual por parte de Shell Colombia S.A. y, en ese sentido, ser fuente de responsabilidad civil de ese carácter contractual en cabeza de esta última sociedad mercantil, lo cierto es que, según ya se indicó, el hecho de que los alegados retardos hubieran afectado a todos los distribuidores de la ahora demandada desvirtúa la existencia de una intención de perjudicar a la actora en particular porque no tiene sentido que, para ello, Shell Colombia S.A. hubiera adoptado como política retrasar los despachos de sus demás clientes, circunstancia que, entonces, también impide tener por demostrada en este asunto la deslealtad alegada por Multillantas Ltda.

d) Multillantas Ltda. no demostró que la terminación unilateral del contrato de suministro sin exclusividad que la vinculaba a Shell Colombia S.A. constituyera algún tipo de represalia o tuviera un carácter sorpresivo, injustificado o demasiado gravoso para la

actora. De hecho, el demandante se abstuvo de demostrar que la terminación del contrato correspondiera a un comportamiento diferente del ejercicio de la prerrogativa legal prevista en el artículo 977 del Código de Comercio por parte de Shell Colombia S.A., terminación que, en sí misma, no puede considerarse desleal porque, como ya se apuntó, no se materializó de forma intempestiva o abrupta, sino en el plazo de tres meses, término que, como también se dijo, resultaba suficiente para que la actora superara los efectos del fin de la relación contractual, si se considera que Multillantas Ltda. comercializaba lubricantes de otras marcas y, además, tenía otra línea de negocio principal -venta de llantas-, circunstancias por las que se debe colegir que la terminación contractual en comento no comportó la finalización de la actividad mercantil de la referida sociedad ni su salida del mercado, tal como se explicó en el literal e. del numeral 2.4.1. de esta providencia. En consecuencia, si después de la terminación del contrato que acá interesa Multillantas Ltda. se desorganizó internamente o salió del mercado, no se demostró que esa circunstancia fuera imputable a la conducta de Shell Colombia S.A.

e) La parte actora no demostró que Shell Colombia S.A. le hubiera exigido la entrega de la totalidad de sus listados de clientes ni que, con esa información, hubiera asignado la clientela señalada en la lista en cuestión a Coinversal S.A. y a Patrón y Cía. Ltda. presentándolos como los nuevos distribuidores de los lubricantes "Shell".

Ciertamente, las únicas pruebas que la demandante aportó en sustento de la acusación en estudio son los testimonios de los señores Rueda Latorre, Leguizamón Mayorga y Luis Rafael Peña, declaraciones que no resultaron útiles para el efecto de acreditar el comentado aspecto fáctico, pues el señor Rueda Latorre -ex-gerente de lubricantes de Multillantas Ltda.- nada dijo sobre el particular, la señora Leguizamón Mayorga reconoció que no le constaba la entrega del referido listado a Shell Colombia S.A. (fl. 53, cdno. 4) y el testigo Luis Rafael Peña no tuvo conocimiento directo de los hechos en cuestión (fl. 94, cdno. 5).

Adicionalmente, existen elementos de juicio que permiten concluir que Shell Colombia S.A. no asignó la clientela de Multillantas Ltda. a Coinversal S.A. y Patrón y Cía. Ltda., sino que, si se dio el caso que estos últimos distribuidores atendieran clientes que alguna vez atendió la ahora demandante, esa circunstancia se debió, de un lado, a que ya esos clientes tenían relaciones comerciales con las sociedades demandadas con antelación, y del otro, a la competencia existente dentro del mercado de la comercialización de lubricantes.

Lo anterior se colige de la declaración del señor Jorge Enrique Villamil Sánchez, quien dijo ser dueño de Lubriteca de la Autopista (fl. 159, cdno. 4) y manifestó que nunca fue visitado por funcionarios de Shell Colombia S.A. para "*presentarle a algún distribuidor que podía venderle lubricantes Shell*" (fl. 161, *ib.*) y que, cuando se enteró que Multillantas Ltda. ya no comercializaba el mencionado producto, lo compró a Coinversal S.A. "*3 o 4 veces*", a Sayro "*unas 6 veces*" y a Coéxito "*unas 10 veces*" (fl. 160, *ib.*), circunstancia esta que, al hacer manifiesta la movilidad del mercado en estudio, desvirtúa la posibilidad de que Coinversal S.A. hubiera sido designado por Shell Colombia S.A. como el único distribuidor encargado de atender al cliente en mención. En el mismo sentido, las certificaciones y facturas visibles a folios 67 y 68 del cuaderno No. 2 y 88 del cuaderno No. 3 acreditan que Coinversal y Patrón y Cía. Ltda. eran proveedores de Hilacol, Fábrica de Productos de Caucho Eterna S.A. y del testigo Villamil Sánchez -todos mencionados en la demanda

como clientes adjudicados a las accionadas- desde mucho antes que tuvieran lugar los hechos denunciados como constitutivos de actos de competencia desleal.

En relación con lo expuesto, resulta pertinente reiterar, acorde con lo que se expuso en el literal f. del numeral 2.4.1. de esta providencia, que en el contexto del mercado de la comercialización de lubricantes los clientes que atienden los distribuidores de ese producto no tienen un carácter secreto porque es usual que los señalados clientes tengan simultáneamente varios distribuidores. En virtud de ello, no puede pasarse por alto que la obtención del listado de clientes de Multillantas Ltda. por parte de Shell Colombia S.A. y la posterior entrega de esa información a las demás sociedades demandadas habría sido un procedimiento innecesario para alcanzar la finalidad de enterar a otros distribuidores de los clientes que atiende uno de sus competidores, máxime si, como ya se explicó con antelación, los distribuidores de Shell Colombia S.A., y entre ellos la ahora accionante, informaban a aquella sociedad mercantil acerca de determinados clientes para efectos de que se autorizaran descuentos y tratos especiales, información que la referida demandada ponía en conocimiento de todos los integrantes de su red de distribución mediante unos listados (num. 2.4.1., lit. f.).

f) Multillantas Ltda. tampoco probó que Shell Colombia S.A., Coinversal S.A. o Patrón y Cía. Ltda. hubieran divulgado información denigratoria sobre la demandante con el fin de obtener el favor de la clientela que esta sociedad mercantil venía atendiendo. Al respecto, basta con poner de relieve que todos los testigos que dieron fe de la ocurrencia del comentado aspecto fáctico reconocieron que no tuvieron percepción directa de tal circunstancia y que, por ello, no les consta si las demandadas efectivamente desacreditaron a la actora para favorecer su posición en el mercado.

Agrégase a lo anterior que los testigos Jorge Enrique Villamil Sánchez (Lubriteca de la Autopista) y Eddie Tolosa Santos (Tecnillantas Ltda.), ambos clientes de la ahora accionante, afirmaron que se enteraron que Multillantas Ltda. ya no era distribuidor de los lubricantes "Shell" porque los funcionarios de esa persona jurídica se lo comentaron (fl. 9, cdno. 4) o porque fueron personalmente a comprobarlo cuando no encontraban respuesta a sus pedidos (fl. 162, *ib.*), coincidiendo ambos testigos que, en cualquier caso, nunca escucharon comentarios acerca de la situación de Multillantas Ltda. por parte de las sociedades demandadas (*ib.*).

g) Conforme lo tiene dicho este Despacho con fundamento en el artículo 9º de la Ley 256 de 1996⁵, el acto desleal de inducción a la ruptura contractual no tiene lugar en aquellos eventos en los que un competidor, en ejercicio de la libertad de empresa reconocida en el artículo 333 de la Constitución Política, se limita a atraer proveedores, clientes o trabajadores de otros participantes mediante la presentación de ofertas u ofrecimientos que puedan captar la atención de aquellos, sino que sólo se configura si el agente irrumpe en las relaciones contractuales de otros con el fin de procurar que clientes, proveedores o trabajadores de su competidor infrinjan los deberes contractuales que contrajeron con este, den por terminado regularmente ese vínculo o también en el caso en que dicho agente aproveche una infracción contractual ajena, siempre que en estos dos

⁵ Superintendencia de Industria y Comercio. Sentencias No. 2 de febrero 26 de 2007 y No. 8 de julio 24 de 2007, entre otras.

últimos casos conozca las mencionadas circunstancias y “*tenga por objeto la expansión de un sector industrial o empresarial o vaya acompañada de circunstancias tales como el engaño, la intención de eliminar a un competidor del mercado u otros análogos*”.

Teniendo en cuenta lo anterior y, además, todo lo expuesto en esta providencia, aunque se admitiera que Coinversal S.A. y Patrón y Cía. Ltda. realizaron ofertas de trabajo a algunos de los empleados de Multillantas Ltda., no podría afirmarse que esas sociedades mercantiles irrumpieron en la relación laboral que existía entre Multillantas Ltda. y sus empleados de tal manera que motivaran la renuncia de esas personas.

Ciertamente, además que no se demostró que las propuestas en cuestión tuvieran la referida connotación, de las declaraciones testimoniales de Adela Leguizamón Mayorga (fl. 45, cdno. 4., p. No. 14), Luis Rafael Peña (fl. 88, cdno. 5, p. No. 6 y 11) y Juan Pablo Rueda Latorre (fl. 56, cdno. 5, p. No. 62), así como de la carta de renuncia que este último presentó a Multillantas Ltda. (fl. 174, cdno. 1), emerge que la razón por la que los empleados de esa sociedad mercantil renunciaron a sus cargos, lejos de estar referida a las ofertas de las distribuidoras demandadas, consistió en la disminución de los ingresos de los mencionados empleados como consecuencia de la situación económica que atravesaba la ahora demandante, situación que, según lo manifestado en las referidas declaraciones y en el texto de la demanda, era adversa a los intereses de la actora teniendo en cuenta la disminución de las ventas de lubricantes. Vale agregar que, como ya se explicó a lo largo de esta providencia, las comentadas dificultades económicas de la actora no eran imputables a la parte demandada (num. 2.4.1., lit. e.), sin que pueda pasarse por alto que, en todo caso, según lo afirmaron los declarantes mencionados, ninguno de los empleados en cuestión aceptó la oferta de la que se viene hablando.

Adicionalmente, es preciso resaltar que la parte demandante no aportó elemento de prueba alguno que permitiera colegir que Coinversal S.A. y Patrón y Cía. Ltda. realizaron las ofertas laborales que se comentan con la intención de eliminar a Multillantas Ltda. del mercado de la comercialización de lubricantes, o que trataron de contratar al personal de esta última sociedad mercantil recurriendo al engaño o a cualquier otro medio que pudiera calificarse como desleal, aspectos fácticos que, obviamente, no pueden darse por ciertos acudiendo a las meras afirmaciones de la actora, que no hacen prueba a su favor⁶.

h) La actora tampoco demostró que Shell Colombia Ltda. hubiera prohibido a las otras demandadas venderle lubricantes "*Shell*", pues la única prueba que aportó con ese fin, esto es, la grabación de la conversación que el representante legal de Multillantas Ltda. habría sostenido con su homólogo en Patrón y Cía. Ltda. (fl. 158, cdno. 1), no es suficiente para acreditar el aspecto fáctico en análisis. Al igual que aconteció con las grabaciones a las que se hizo referencia con antelación (num. 2.4.2, lit. a.), así se admitiera la licitud de la prueba en comento, de ella únicamente se apreciaría que sólo el representante de la demandante hace referencia a una prohibición impuesta por Shell Colombia S.A., mientras que su interlocutor señala razones para justificar su negativa a negociar con Multillantas Ltda. fundadas, en lo medular, en la poca participación de esta última sociedad mercantil en la comercialización de lubricantes industriales, de donde se sigue, entonces, que la

⁶ Cfr. Cas. Civ. Sentencia de octubre 31 de 2002, exp. 6459, reiterada en la sentencia de abril 3 de 2008, exp. 1999-00142-01.

grabación en cuestión carece de valor probatorio porque, en esencia, es simplemente un documento en el que la misma actora incorporó manifestaciones que la benefician, las que, como ya quedó explicado, no hacen prueba a su favor.

2.4.3. Prescripción de la acción de competencia desleal.

Sin perjuicio de las consideraciones expuestas hasta este punto, las pretensiones formuladas por Multillantas Ltda. deberán ser desestimadas porque, además, en el asunto *sub exámine* operó la prescripción de la acción en referencia, como pasa a explicarse en seguida.

De conformidad con el artículo 144 de la Ley 446 de 1998, el procedimiento que gobernaba el ejercicio de las facultades jurisdiccionales en materia de competencia desleal por parte de la Superintendencia de Industria y Comercio era el establecido "*para las infracciones al régimen de promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas*", contemplado en el artículo 52 del Decreto 2153 de 1992.

En el marco de esa normativa, el 8 de junio de 1999 Multillantas Ltda. presentó la denuncia con que se dio inicio a este proceso (fl. 112, cdno. 1), la que fue admitida con la Resolución No. 226 de 31 de enero de 2000, mediante la cual decidió abrir investigación para determinar la existencia de conductas contrarias a las normas prohibitivas de las prácticas comerciales restrictivas y de competencia desleal, ordenó la "*acumulación de las investigaciones*" y, además, la notificación personal de esa decisión a las partes de este proceso (fl. 193, cdno. 2), actuación esta que se llevó a cabo el 6 de marzo de 2000 (fls. 194 y 206, vto., cdno. 2).

Surtido el trámite procesal entonces vigente, esta entidad profirió la Resolución No. 4724 de 20 de febrero de 2002 (fl. 5, cdno. 8), confirmada con la Resolución No. 14779 del 16 de mayo de la misma anualidad (fl. 152, *ib.*), decisiones con las que se decidió la instancia. Posteriormente, el Tribunal Superior de Bogotá, al estudiar el recurso de apelación que Multillantas Ltda. interpuso contra la comentada decisión, declaró "*la nulidad de la actuación surtida por la Superintendencia de Industria y Comercio, en lo relativo al proceso de competencia desleal, desde que se ordenó la acumulación*" (se resalta, fl. 208, cdno. 10), disposición que, debido a la decisiones adoptadas en las resolución con que se ordenó la acumulación en cuestión, incluyó la notificación del acto de apertura de investigación.

Siendo así las cosas, debe concluirse que, acorde con el artículo 91 del Código de Procedimiento Civil⁷, la denuncia formulada por Multillantas Ltda. el 8 de junio de 1999 no interrumpió el término de prescripción de la acción de competencia desleal fincada en los hechos denunciados en esa oportunidad, puesto que, como se vio, la nulidad del proceso se extendió a lo que, en el contexto de la normativa entonces vigente, debía entenderse como el auto admisorio de la demanda, circunstancia que implica, entonces, que la acción en referencia se encuentra prescrita en los términos del artículo 23 de la Ley 256 de 1996, pues pasaron más de 3 años entre el acaecimiento de los hechos invocados como

⁷ Art. 91, C. de P. C.: "*No se considerará interrumpida la prescripción (...) cuando la nulidad del proceso comprenda la notificación del auto admisorio de la demanda*".

fundamento de las pretensiones de la demanda y el momento en que se notificó a las accionadas el auto admisorio de dicho libelo (año 2006), momento este que, al tenor del artículo 90 del C. de P. C.⁸, habría interrumpido el término prescriptivo en cuestión si es que para entonces no hubiera estado ya completado.

Desde luego que, ante las descritas circunstancias, no resulta relevante analizar si todos los hechos formulados en la subsanación de la demanda que se presentó en mayo de 2006 habían sido contenidos en el libelo de junio de 1998, puesto que, aunque así fuera, la prescripción alegada por las demandadas se habría configurado en los términos expuestos y, si aconteciera el caso contrario, al mismo resultado se llegaría teniendo en cuenta, de un lado, que la acción fundada en los hechos comunes se encontraría prescrita por las mismas razones ya anotadas, y del otro, que la fincada en los hechos nuevos seguiría idéntico destino porque se propusieron ante la jurisdicción hasta el año 2006, aunque habían acaecido entre 1998 y 1999 (art. 23, L. 256/96).

2.5. Conclusión:

De conformidad con todo lo expuesto, no podría admitirse que los actos de competencia desleal denunciados por Multillantas Ltda. tuvieron lugar, puesto que, además que los fundamentos de hecho en los que fundó dicha acusación no fueron demostrados, existen elementos de prueba con los que se desvirtuó ese soporte fáctico, a lo que se debe agregar, cual si lo anterior fuera poco, que la acción en referencia prescribió, razones todas que llevan a este Despacho a desestimar las pretensiones formuladas por la parte demandante.

3. DECISIÓN

En mérito de lo anterior, la Superintendencia de Industria y Comercio, en ejercicio de las facultades jurisdiccionales conferidas por la Ley 446 de 1998, administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la ley,

RESUELVE:

1. **Desestimar** las pretensiones formuladas por Multillantas Ltda.
2. **Condenar** en costas a la parte demandante.

NOTIFÍQUESE

El Superintendente de Industria y Comercio

GUSTAVO VALBUENA QUIÑONES

8 Art. 90, C. de P. C.: "*La presentación de la demanda interrumpe el término para la prescripción e impide que se produzca la caducidad, siempre que el auto admisorio de aquélla, o el de mandamiento ejecutivo, en su caso, se notifique al demandado dentro del término de un (1) año contado a partir del día siguiente a la notificación al demandante de tales providencias, por estado o personalmente. Pasado este término, los mencionados efectos sólo se producirán con la notificación al demandado*".

Sentencia para cuaderno 18

Doctor

Norman Garzón Mora

Apoderado **parte demandante**

C.C. No. 79.340.261

T.P. No. 53.771 del C.S. de la J.

Doctor

Ricardo Vanegas Beltrán

Apoderado **Shell Colombia S.A.**

C.C. No. 19.442.543

T.P. 49.263 del C.S. de la J.

Doctora

Eva Patricia Sandoval Clavijo

Apoderado **Patrón y Cía. Ltda.**

C.C. No. 52.697.300

T.P. 149.813 del C.S. de la J.

Doctor

Reinaldo Pinilla Moreno

Apoderado **Coinversal S.A.**

C.C. No. 80.425.609

T.P. 51.563 del C.S. de la J.