

TRIBUNAL SUPERIOR DEL DISTRITO JUDICIAL DE CALI
SALA LABORAL
Magistrada Ponente: Dra. Elsy Alcira Segura Díaz

Acta número: 033

Audiencia número: 441

En Santiago de Cali, a los veinte (20) días del mes de octubre de dos mil veintidós (2022), los señores Magistrados integrantes de la Sala de Decisión Laboral del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Cali, doctores JORGE EDUARDO RAMIREZ AMAYA, CLARA LETICIA NIÑO MARTINEZ y ELSY ALCIRA SEGURA DÍAZ, y conforme al artículo 13 de la ley 2213 de 2022, modificadorio del artículo 82 del CPL y SS, nos constituimos en audiencia pública con la finalidad de darle trámite al recurso de apelación interpuesto contra la sentencia número 198 del 15 de diciembre de 2020, proferida por el Juzgado Diecisiete Laboral del Circuito de Cali, Valle, dentro del proceso Ordinario promovido por el señor HECTOR FABIO GIRALDO en contra de la sociedad MOTORES DEL VALLE SAS – MOTOVALLE SAS

ALEGATOS DE CONCLUSION

El apoderado del actor al formular alegatos de conclusión ante esta instancia, afirma que es desacertada la definición dada en primera instancia, al considerar que existió una justa causa para finiquitar el contrato laboral del actor, porque la mezcla de canales, consiste en que la empresa tiene una sola bodega física de repuestos y que por cuestiones de inventario y de manera virtual, dicha bodega se encuentra dividida en dos secciones, una que es el canal menor que corresponde a los repuestos para venta al detal o para reparar vehículos y la otra es la del canal mayor que es para venta de repuestos al mayor. Que la mezcla se generaba cuando se requería repuestos al detal y no lo había, se tomaba del canal al por mayor. Que los precios de venta de los repuestos por cada canal eran diferentes, así lo estipuló el fabricante. Que esa mezcla de canales se daba para no perder el cliente o para no demorar la venta del repuestos; pero quien se beneficiaba era la empresa, porque se



vendía un repuesto al detal cuando ese repuesto al mayor tiene menor precio. Que se debe tener en cuenta que el actor al momento del despido o era el encargado de la bodega, no tenía injerencia en el manejo de los canales y además fue él quien advirtió a la entidad demandada de dar otro manejo a la mezcla de canales. Solicitando la revocatoria de la providencia impugnada.

De otro lado, el mandatario judicial de la sociedad demandada, considera que de acuerdo con el material probatorio, no se debe acceder a las súplicas de la demanda, sino confirmar la sentencia de primera instancia, porque el despido del demandante está justificado, como se demostró con las actas de las diligencias de descargos, con el manual de funciones, donde el señor Giraldo era el gerente de la zona, responsable del seguimiento total de los procesos llevados a cabo en la unidad de repuestos de la ciudad de Cali.

A continuación, se emite la siguiente

SENTENCIA No. 0397

Pretende el demandante que se declare que el despido del que fue objeto, fue injusto, se condene a la sociedad demandada a pagar la indemnización legal, debidamente indexada.

En sustento de esas pretensiones, afirma el actor que ingresó a laborar al servicio de la demandada mediante un contrato de trabajo a término indefinido, el 02 de mayo de 1981 y fue despedido mediante comunicación escrita el 05 de julio de 2018.

Que al momento del despido ocupaba el cargo de Gerente de Repuestos en MOTOVALLE SAS, en Cali, devengando un salario promedio mensual de \$7.299.563.

Que el 01 de marzo de 2018, la entidad demandada intentó modificar el contrato de trabajo del actor, introduciendo un cambio en el modo de liquidar las comisiones salariales, afectando gravemente hacia la baja de su ingreso mensual promedio. Propuesta que el demandante se negó a firmar porque le significaba una reducción del 50% del ingreso mensual.



Que, a partir de la negativa de aceptar la modificación del contrato de trabajo, el actor empezó a sufrir de acoso y maltrato laboral por parte de funcionarios de la empresa, empezaron a liquidar las comisiones salariales de manera diferente a lo pactado, disminuyendo su remuneración, marginándolo de reuniones propias de su cargo de gerente de repuestos. Debido a ello, instauró queja formal por acoso laboral, pero no existía comité de convivencia laboral y por ello su queja no tuvo trámite alguno.

Que las causales invocadas en la comunicación mediante la cual se termina unilateralmente el contrato de trabajo, jamás existieron. Considerando que lo que motivó esa decisión fue la negativa a la modificación contractual y la queja de acoso laboral.

Que el actor fue llamado en dos ocasiones a diligencia de descargos, sin que exista componente de confesión o responsabilidad.

TRÁMITE DE PRIMERA INSTANCIA

La entidad demandada a través de mandatario judicial da respuesta a la acción, oponiéndose a las pretensiones, al considerar que carecen de sustento legal y fáctico; porque la terminación del contrato laboral se dio en forma unilateral y con justa causa demostrada por el empleador, siguiendo previamente procesos internos que garantizaron el derecho de contradicho y defensa. Afirma que, al momento del despido del actor, éste devengaba \$5.253.110, porque tenía un salario variable. Que siempre las comisiones se liquidaron correctamente, sobre las ventas producidas en el área de repuestos en la ciudad de Cali. Sin que se pueda endilgar a la demandada conductas de acoso laboral y ante la queja formulada por el demandante, se le dio traslado al comité de convivencia laboral.

Expresa la demandada a través de su apoderado, que cuenta con un vínculo comercial vital para el cumplimiento de su objeto social con FORD MOTOR COLOMBIA, a través de un contrato de concesión comercial, mediante el cual, la demandada en calidad de concesionario, se dedica a la prestación, operación, explotación, organización y/o gestión comercial en la venta de vehículos y repuestos asociados a esa marca.



Que el 15 de noviembre de 2017, MOTOVALLE SAS, es objeto de una multa por la sociedad FORD por incumplimiento de uno de los ítems del acuerdo de concesión suscrito entre las dos sociedades, por haber producido la práctica prohibida de mezcla de canales, la que consistió en la que internamente y en la sede de Cali, se adquirieron repuestos a precio de mayoristas, para ser comercializados por mostrador, situación que generó una utilidad prohibida. Adicional a ello, el demandante el 18 de junio de 2018, al ser citado a descargos por presunto incumplimiento de metas en ventas y reincidencia en la mezcla de canales que ya había originado multa en noviembre de 2017 y ponía en riesgo la vigencia del contrato de concesión. Y que, ante el grave incumplimiento de las funciones del actor y los perjuicios irrigados, se decide terminar el contrato laboral de conformidad con el literal a) del artículo 62, ordinal 6, del Código Sustantivo del Trabajo, que refiere a la violación grave de las obligaciones y prohibiciones.

Formula las excepciones de fondo que denominó: improcedencia de la acción, pago de lo debido, cobro de lo no debido, ausencia de prueba como soporte de la demanda, cumplimiento por la demandada con los procesos que ordena la ley en caso de radicación de queja por acoso laboral, terminación del contrato con justa causa alegada y demostrada por la demandada, buena fe y la genérica.

DECISIÓN DE PRIMER GRADO

El proceso se dirimió con sentencia, mediante la cual el operador judicial declaró que entre el señor HECTOR FABIO GIRALDO y MOTOVALLE SAS existió un contrato de trabajo a término indefinido, que se ejecutó durante el período comprendido entre el 02 de mayo de 1981 al 05 de julio de 2018, el cual finalizó por justa causa imputable al trabajador. Declara probada la excepción de inexistencia de la obligación frente a la totalidad de reclamaciones elevadas por el demandante frente a MOTOVALLE SAS, absolviendo a esa entidad.

Para arribar a las anteriores conclusiones el A quo retoma la comunicación de terminación del contrato, donde se anuncia dos motivos que llevaron a prescindir de los servicios del demandante, indicando que era por el incumplimiento de las metas de ventas plan mayor



2018 y la segunda que llamó: reincidencia en mezcla de canales. Causales fundamentadas en el numeral 6) literal A) artículo 62 del CST. Donde es al juez a quien le corresponde calificar la gravedad de la conducta y la adecuación típica de éstas que han generado el despido.

Que le corresponde a la parte demandada demostrar la situación de hecho, razón por la cual, el operador judicial, hace análisis de las conductas endilgadas, la primera el no cumplimiento de ventas anuales y que de acuerdo con el plan que se hizo o presupuesto de ventas, entregado al actor, se acreditó que la demandada exhortó al demandante para que se hiciera un plan de trabajo para cada asesor, pero no se demostró que se hubiera hecho alguna amonestación al respecto por no cumplimiento de metas. Que se citó al proceso al señor Fredy Garzón Delgado, dependiente de la demandada, quien ocupó el cargo de Gerencia Nacional de Repuestos de la demandada para los años 2017 y 2018, quien indica que al actor le correspondía cumplir metas que la compañía había trazado a principios del año, pero no dio un dato completo que llevaran a evaluar ese incumplimiento sobre parámetros objetivos y comparativos entre el margen de ventas realizadas por el actor y el margen esperado o que debía cumplir. Además, de las demás declaraciones que se recepcionaron dentro del plenario, refieren a ese cumplimiento de metas, pero no se puede de esas pruebas establecer el incumplimiento objetivo y cuantitativo. Por lo tanto, no se demostró esa causal, es decir, que hubo incumplimiento de las obligaciones a cargo del trabajador.

Sobre el otro hecho que llevó a la terminación del contrato, trata de una reincidencia de mezcla de canales. Que, de acuerdo con la prueba testimonial, rendida por los señores Fredy Garzón Delgado y David Roberto Patiño, quienes al unisonó, explicaron que la demandada de acuerdo con el contrato de concesión que tiene con la firma FORD, se maneja dos líneas de repuestos, una al detal y otra al mayor. Que el canal de ventas al detal es utilizado en el taller para la reparación de vehículos y el canal mayor correspondía a venta de repuestos al mayor, que era para grandes empresas agro industriales. La diferencia de ambos canales consistía en el precio de venta, porque las que se comercializaban por el canal mayor tenían un precio menor que las que se vendían por el canal al detal y por esa razón se decidió la separación de esos dos canales, para evitar que a través de



MOTOVALLE se comercializara productos al detal con precios al mayor o viceversa, como lo advirtió el demandante. Por eso se llevó al manejo de esos repuestos en bodegas diferentes. Que de acuerdo con las afirmaciones del señor Fredy Garzón Delgado, quien explica las funciones del demandante, donde se dio una omisión por falta de gestión de éste, porque fue el propio actor que para los meses anteriores al despido advirtió la necesidad de cesar con la práctica y sugirió la separación de los inventarios en dos bodegas, pero las medidas adoptadas no desestimularon esa práctica.

Que esa mezcla de canales llevó a que a la entidad demandada se le impusiera una multa por parte de Ford, pero ese documento no está dirigido al actor como Gerente de Repuestos, y además hubo un proceso de auditoría, cuyo resultado fue aportado al plenario de manera incompleta (fl. 138). Pero se indica que el empleador conocía de esa falencia en el proceso de venta y que se hizo la separación de inventarios en dos bodegas, como lo sugirió el demandante.

Que si bien, esa no es la causal directa del despido, porque corresponde a un hecho acaecido 6 meses antes, pero fue el punto de partida para revisar la conducta desplegada por el actor en relación con la mezcla de canales para la venta de repuestos, porque a raíz de la multa se le instruyó al demandante para la implementación de correctivos inmediatos, (fl. 124) y es a partir de ese requerimiento, que se debe analizar lo expuesto en la carta de terminación del contrato. Que los señores Fredy Garzón Delgado y David Roberto Patiño, afirmaron que, a pesar de las medidas tomadas en el proceso de ventas, se siguió con la misma falencia, es decir, con la mezcla de canales. Hay varios correos electrónicos, que tienen pleno valor como documentos emanados por las partes, donde se vincula al demandante y a sus superiores, donde de acuerdo con esos mensajes, se llevó a cabo la reorganización del sector de repuestos y de los procesos y continua el demandante como gerente de esa área. Que el reproche que se le hace al actor es no haber tomado medidas para evitar esa práctica de mezcla de canales, donde el demandante tenía funciones de vigilancia y control del proceso de ventas, pero la omisión de éstas de acuerdo con el manual de funciones, lleva a declararse que se acreditó la causal de terminación del contrato con justa causa, por lo tanto, hubo incumplimiento de sus obligaciones, lo que conlleva a no accederse a las pretensiones de la demanda.



RECURSO DE APELACION

Inconforme con la decisión de primera instancia, el apoderado de la parte actora formula el recurso de alzada, persiguiendo la revocatoria y en su lugar se acceda al reconocimiento de la indemnización por despido injusto, manifestando que de acuerdo con el análisis realizado por el A quo sobre la segunda causal de terminación del contrato, que refiere a la mezcla de canales, al considerar el operador judicial que es una justa causa para finiquitar la relación laboral. Pero difiere de esa conclusión porque no se tuvo en cuenta que, al demandante en noviembre de 2017, la empresa le indicó que se dedicará a las ventas de mostrador y a la organización a nivel nacional, más no de los canales, es decir, se le modificó funciones, pese a ser el mismo cargo. Que, en la diligencia de descargos, el actor claramente enunció ese relevo de tareas, las que fueron asignadas a otros trabajadores (diligencia 18 de junio, pregunta 26). Además, que, ante esa falencia, el actor fue el que organizó las bodegas para evitar esa mezcla de canales, y después se le quitó esa responsabilidad. Que el señor David Patiño, en la diligencia de descargos que se le hiciera a él por los mismos hechos, aclaró sobre las responsabilidades, dio las explicaciones, además, presentó un cuadro demostrando que ese comportamiento estaba disminuyendo y que él le presentaba informes a su jefe, que no lo era el actor, porque éste ya no tenía esas funciones. Considera que esa causal no está probada y que la decisión de terminar el vínculo laboral del demandante surge a partir de la no aceptación de la modificación del contrato laboral, porque en el mes de junio de 2018 fue llamado dos veces a descargos, por el no cumplimiento de metas y luego por el problema de la mezcla de canales, como una represalia de no aceptación de la modificación contractual.

TRAMITE DE SEGUNDA INSTANCIA

De acuerdo con los argumentos de alzada, corresponderá a la Sala de Decisión, determinar si se demostró una justa causa para terminar unilateralmente el contrato por parte del empleador que lo exonere de la indemnización solicitada al respecto.



Encuentra la Sala que no es materia de discusión la existencia del contrato de trabajo, máxime que al plenario se allegó copia de éste que fue suscrito bajo la modalidad a término indefinido el 02 de mayo de 1981, como se observa a folios 25 del expediente digital. Igualmente, se aportó la modificación que se hizo al contrato laboral, el 11 de febrero de 2015, cuando ya es designado como Gerente de Repuestos de Automotores sede Cali.

Ante el reclamo que hace la parte activa de la litis del reconocimiento de la indemnización por despido injusto, se debe recordar las cargas procesales que corresponden a cada parte, por cuanto, debe el demandante en su calidad de ex trabajador, acreditar el hecho del despido y a la parte demandada como ex empleador, probar debidamente que existieron justas causa para fenecer de manera unilateral del contrato laboral. Razón por la cual, la Sala no hará el análisis de lo que la parte demandante ha citado como conductas de acoso laboral, porque éstas se deben ventilar en un proceso especial de conformidad con la Ley 1010 de 2006, que no es el tema que nos ocupa.

De acuerdo con lo antes citado, encontramos que el demandante cumplió con su deber de probar el hecho del despido con la copia de la comunicación del 05 de julio de 2018, mediante la cual la sociedad demandada da por terminado el contrato laboral, bajo los siguientes argumentos (01.ExpedienteDigital.pdf – Fl 4 – 9):

“Analizado el acta de descargos atendidas por usted el día 19 de junio del año en curso, la compañía no ha encontrado explicación satisfactoria a los hechos que motivaron las mismas esto es, el incumplimiento de las metas de venta del plan mayor 2018 y la reincidencia en la mezcla de canales, es decir, utilizar el código del Canal de Ventas al por mayor con precios especiales – autorizados y subsidiados por Ford- orientados solamente a dicho segmento del mercado, a traslado de repuestos a nuestros talleres de servicio.”

Cumplido el deber de la parte actora, empieza la carga probatoria a cargo del demandado, quien debe acreditar que existió justa causa que lo exonere de la indemnización por despido injusto.

De acuerdo con las consideraciones expuestas por el juzgado de conocimiento, esa misiva tiene dos hechos que para la parte pasiva resultaron la motivación por dar por finiquitado el



contrato laboral, por un lado, el incumplimiento de metas, y por el otro la reincidencia en la mezcla de canales. Sobre el primer hecho, determinó el A quo que no obraba prueba de ello, por lo tanto, concluyó que esa causal no se acreditó, Definición que no fue censurada, por lo tanto, releva a la Sala del estudio de ésta.

Situación diferente, consideró el operador de primera instancia, sobre la reincidencia de mezcla de canales, razón por la cual, nos referiremos a esta causal expuesta y para ello citamos el argumento contenido en la misiva del 05 de julio de 2018 (01.ExpedienteDigital.pdf – FI 4 – 9).

“Al fin de tener un correcto manejo de la venta de repuestos por cada uno de los canales utilizados por la compañía siguiendo los lineamientos del fabricante FORD, usted en correo de fecha 31 de marzo de 2017, solicitó la creación de la Bodega 1C para evitar la mezcla de canales y poder llevar un mejor control ante Ford Colombia. En dicha oportunidad, usted manifestó que “el no llevar ese control solicitado por la fábrica nos dejaría en riesgo de perder la línea, dejaríamos de percibir \$2.400.000.000 en ventas al año, con un margen del 20% y una utilidad bruta de \$480.000.000.00”.

No obstante, lo anterior y toda vez que continuó con la mala práctica de mezcla de canales, FORD en comunicado de noviembre 15 de 2017, impuso a MOTOVALLE, multa por la suma de VEINTE MILLONES DE PESOS MONEDA CORRIENTE (\$20.000.000.00), sin perjuicio de poder a su elección, terminar el contrato con nuestra sociedad, situación que tomando sus palabras podría producir la pérdida de un canal de ventas que presenta significativos ingresos en su operación. Su grave negligencia ocasionó una pérdida real para Motovalle de \$20 millones por multa y el franco deterioro de la imagen cultivada por más de 60 años con este importante Fabricante; además dejó a la empresa en grave riesgo de perder un negocio que representa importantes ingresos, sin que a la fecha se haya percibido una dinámica o gestión eficaz para eliminar ese riesgo y recobrar la imagen perdida con el fabricante Ford Colombia, todo lo contrario, se persiste en la conducta.”

“(…)”

“Como si lo anterior poco y ya impuesta la multa a MOTOVALLE por parte de FORD en noviembre de 2017 por la suma de \$20 millones de pesos, la conducta de mezcla de canales continuó para el año 2018 y a corte del mes de junio se refleja una suma de \$99.421.334.00 por concepto de traslados de repuestos entre bodegas no autorizados y por demás prohibidos, aplicados al canal mayor y exponiendo a MOTOVALLE a la pérdida de dicho canal de ventas y el pago de una indemnización a favor del fabricante FORD.



La anterior situación es de extrema gravedad más aún, cuando a raíz de la multa impuesta a MOTOVALLE usted fue objeto de un llamado de atención por la situación presentada y al hecho, de que con fecha 22 de febrero del año en curso, nuestra Gerencia Nacional de Repuestos le envió un correo en el que se le informa que al parecer se estaba presentando mezcla de canales en la venta de repuestos y se le solicita revisar y validar el evento, sin que a la fecha se haya obtenido respuesta alguna de su parte, y ni la más mínima acción para eliminar esa práctica de su parte en calidad de Gerente de Repuestos de la Regional Suroccidente como líder y responsable del proceso integral de repuestos, no se evidencia acción alguna para analizar y corregir estas anomalías”

Más, adelante, esa misiva indica: *“El proceso disciplinario que fue adelantado, tuvo como fin determinar el presunto incumplimiento de sus obligaciones laborales, contractuales y reglamentarias; para dar cumplimiento a lo previsto en el parágrafo del artículo 7 literal A del Decreto 2351 de 1965.”*

En Acta del 01 de junio de 2018, en la que compareció el demandante, donde expone que ocupa el Cargo de Gerente de Repuestos de la Zona Occidente desde el 01 de febrero de 2015, antes fue Asistente de esa gerencia. Pero todo el cuestionario refiere al plan de ventas (01.ExpedienteDigital.pdf – Fl 19 – 24).

El 19 de junio de 2018, nuevamente es citado el actor a diligencia de descargos, en la que en la pregunta 19 se le indaga, (01.ExpedienteDigital.pdf – Fl 26 – 34) así:

“19. Por favor diga todo lo que le conste sobre la situación presentada a finales del año 2017 que concluyeron en la imposición de multa a MOTOVALLE por el fabricante FORD, por el no cumplimiento de los procesos de venta de repuestos, específicamente por la mezcla la venta de canales.

R. FORD tiene unos códigos, donde se vende una mercancía con precios diferenciados. De acuerdo al código, tiene un precio uno es el del canal mayor y otro el de concesionario. Contábamos con una sola bodega en sistema y ahí se incluía toda la mercancía DE PLAN MAYOR Y DE CONCESIONARIO. Eso era de conocimiento de los gerentes desde el año 2010 y hasta el año pasado, FORD empezó a enviar unas circulares en las que informaba que no se debía mezclar esos canales. A partir de eso sugerí que en quiter se creara una bodega para diferenciar los repuestos por canal, si era de mayor o eran de concesionario. Eso lo aprobaron más o menos en abril de 2017. Los repuestos iban llegando y se ingresaban a la bodega correspondiente. A partir de un producto que se entregaba por garantía, se estableció que se estaban



mezclando los canales y se le impuso una sanción a Motovalle, por 20 millones de pesos.

20. Diga que consecuencia puede sufrir MOTOVALLE por la reiteración en la falta de mezcla de canales de repuestos, ante el fabricante FORD.

R. Que quiten el canal, el código mayor y perderíamos una línea que produce unas ventas de más o menos 80 millones de pesos mensuales.

21. Diga cómo es cierto si o no, que la compañía emitió a usted un llamado de atención con copia a su hoja de vida, por la situación presentada de que trata su respuesta anterior.

R. Si la emitió, pero no la acepte, debido a que yo era de conocimiento de los gerentes.

22. Diga si usted implemento algún proceso para evitar que situaciones como las que generaron multa para la compañía se corrigieran.

R. Si se implementó que todas las entradas por compras, se entraran al canal al que fueron asignadas. Se envió correo a TI para que ellos autorizaran a los vendedores de mostrador para que pudiesen facturar de esas bodegas. Se envió correo a todo el personal de repuestos, para que no realizaran traslados de bodega mayor a la bodega concesionario. También al revisar los traslados observó en Bogotá que hay traslado de la bodega de mayor a la bodega de taller. En Cali se ha hecho seguimiento a través de correos para que no realicen esa práctica. El control y manejo del inventario, esta a cargo de David Patiño, de acuerdo a las nuevas directrices de la compañía, desde el mes de diciembre de 2017. También he visto traslado de la bodega mayor en Cali al taller de Bogotá.

23. Diga que responsabilidad tiene usted en el traslado de repuestos de canal?

R. Pues yo soy el jefe del departamento, pero eso lo manejan otras personas internas del departamento o externas del departamento.

24. En respuesta anterior usted indicó que ha llamado la atención del personal a su cargo sobre el manejo de los canales de ventas y que ha hecho seguimiento a ello. ¿Cómo explica entonces que se esté reiterando esa mala práctica que como es conocido por usted, puede traer gravísimas consecuencias a la compañía?

R. Pues digamos que hay unas explicaciones que están dando las personas por lo menos en el último traslado que se hizo era unos repuestos que llevaban en la bodega 9 meses de inventario y lo necesitan urgente en el taller. En marzo 16 envié un correo a todo el personal de repuestos indicando que por favor no trasladar mercancía de la bodega 1C a la otra bodega y en esta bodega se está ingresando la mercancía para vender por el canal mayor y sólo por este canal puede ser vendida.

(...)

25. El correo enviado a usted el día 22 de febrero de 2018 por el señor Freddy Garzón siendo las 10:50 A.M. se le solicitó la revisión del procedimiento de



compra de repuestos por traslado de cuentas de canal. Qué acciones cumplió usted ante ello?

R. Pues se habló con David, para que no incurriera en esa práctica y que David y Edgar que son los que controlan las compras. Cuando se terminó la revisión el 16 de marzo, se les envió el correo.

26. Con extrema preocupación, observa la compañía que no obstante haber sido sancionados por el fabricante FORD en la forma declarada por usted, se sigue incurriendo en mezcla de canales en la venta de repuestos, que entre los meses de enero a mayo de 2018, ascendió a la suma de 86 millones de pesos, situación que puede generar gravísimos perjuicios a MOTOVALLE, que incluso puede llevar a la pérdida de la concesión de esa unidad de negocio. Cómo GERENTE DE REPUESTOS DE LA REGIONAL SUROCCIDENTE y responsable de dicha operación, que explicación da a ello?

R. Que los controles Freddy los colocó en manos de otras personas. En manos de Luz Angela Pedraza el control de inventarios, David compra e inventario y Edgar Molina compras de Bogotá. Esos controles están a cargo de ellos.

27. Indique si en su calidad de Gerente de Repuestos de la regional SUROCCIDENTE le corresponde velar porque el proceso de ventas se lleve a cabo siguiendo los lineamientos de la compañía y del fabricante FORD

R. si.

28. Como gerente de repuestos, considera usted que le asiste algún tipo de responsabilidad en la situación presentada por la mezcla de canales en la venta de repuestos.

R. a partir de las modificaciones estructurales que hicieron en la compañía en noviembre de 2017, me dijeron que me tenía que dedicar a las ventas de mostrador y organizaron a nivel nacional quienes controlaban ese tipo de procesos.”

La parte demandada allega el manual de funciones (01.ExpedienteDigital.pdf – FI 158 – 160) y el que corresponde al cargo de Gerente Regional de Repuestos Automotriz, es un cargo subordinado a la Gerencia Nacional de Repuestos, cuyo propósito es:

“Dirigir y controlar los procesos instaurados para Repuestos, incluyendo equipos y personal a cargo, a fin de asegurar un servicio efectivo cumpliendo con las necesidades, expectativas de los Clientes y requerimientos de las marcas a las que se representan”

Dentro de dicho manual, destacamos las siguientes funciones:



- “1. Elaborar plan de acción de acuerdo al análisis de los diferentes procesos de mejoramiento continuo, cumpliendo con los requerimientos de las marcas que se representan.*
- 2. Supervisar el cumplimiento de los indicadores de cada uno de los procesos de ventas de repuestos de acuerdo al objetivo fijado.*
- 5. Asegurar la Calidad del servicio al cliente y ventas de repuestos.”*

Igualmente, hace parte del material probatorio, la comunicación que recibió la firma MOTOVALLE CALI el 15 de noviembre de 2017, suscrita por el Gerente de la Posventa de la FORD, a través de la cual dicha compañía impuso multa por un valor de \$20.000.000 a la sociedad demandada por el incumplimiento del contrato de mayoristas – Motorcraft, de la que resaltamos el siguiente texto (01.ExpedienteDigital.pdf – FI 162 – 163):

“De acuerdo a una revisión de garantías realizada fueron encontradas 23 reclamaciones de baterías de vehículos ingresados en el año 2016 cobradas por el código taller 893 (...)

El anterior detalle corresponde a una prueba irrefutable de que el concesionario esta violando el numeral “vender los productos mayoristas por intermedio de las instalaciones Motorcraft, cualquier otra instalación, canal o medio diferente a aquellos aprobados para las actividades mayoristas por la compañía” Ya que durante el periodo 2016 no se compraron baterías por el código de taller 893 y si 422 baterías por el código de mayor 985.

Con lo cual se puede concluir que el concesionario sustituyó los canales de venta cobrándole a Ford garantías de baterías a precio de concesionario que fueron adquiridas con el descuento del canal mayorista generando una sobre marginación no aprobada por el otrosí.”

Se observa en el plenario una comunicación que se dirige el 23 de enero de 2018, a través de correo electrónico por parte del demandante al señor Fredy Garzón, con al asunto: Reestructuración Repuestos Cali, que contiene la siguiente literalidad:

“Buenos días

Con la reestructuración del área de repuestos, es indispensable establecer cuales son los parámetros con los que se van a desarrollar las actividades, entre otros:



- De acuerdo a la reunión entre David y José del Carmen, a los asesores Horacio Ruiz y Diego Ceballos les debe definir su situación Freddy Garzón.
- Por ser mayor el movimiento de repuestos para posventa, se traslada la administración de la bodega a esa área, por lo tanto Erlein Moncada y una auxiliar se trasladan al centro de costos del taller.
- Que se determine oficialmente que cada bodega es responsable por su manejo procesal y documental.
- Que se determine oficialmente el traslado del canal de accesorios a posventa o a comercial.
- Sería necesario dos auxiliares en la bodega que atiende el mostrador mayor y el camión para transporte de la mercancía.
- Un asesor para venta al detal de mercancía alterna y Mazda.
- No se ha determinado cual va a ser la forma de pago de Hector Fabio Giraldo.
- Quien se va a encargar de las compras y del control del inventario para el canal mayor?"

A través del Acta del 20 de junio de 2018, donde se cita a descargos al señor DAVID ROBERTO PATIÑO, jefe de repuestos zona norte desde el 22 de diciembre de 2017, antes fue coordinador de compras, expresó que:

"14. ¿Usted recibió directrices superiores en el sentido de no mezclar canales, para evitar poner de nuevo en riesgo la compañía?

R. SI RECIBÍ EL CORREO DE DON FREDY, TAMBIÉN HÉCTOR ME LO DIJO VERBALMENTE Y EN UN CORREO EN MARZO DE 2018.

15. Con base en todo lo anterior, diga por qué razón se evidencian traslados de bodega 1C (bodega Mayor) a Bodegas taller durante 2018 por un valor de \$86.580.676, situación que puede generar gravísimos perjuicios a MOTOVALLE, que incluso pueden llevar a la pérdida de la concesión de esa unidad de negocio. ¿Como Jefe de Repuestos (Al taller) que explicación da a ello?

R. HAY TRASLADOS EN LA BODEGA NORTE Y DE LA BODEGA SUR, DE LA BODEGA NORTE ASCIENDE A \$60.000.000, DE LOS CUALES SI SE EVIDENCIA SE HA IDO DISMINUYENDO A TAL PUNTO QUE SE ESTA



ELIMINANDO PORQUE MI GERENTE DE SERVICIO, NECESITO MANTENER EL NIVEL DEL SERVICIO FIRT Y EL CVP (ESE SE MANTIENE CON EL NIVEL DEL SERVICIO) ESTABA EN LA TRANSICION DE HACERLO POR UN SOLO CANAL, PERO QUEDO MUCHO INVENTARIO EN EL ALMACEN PERO SI DEJABA EL 1C CON MUCHO STOCK, LO QUE HICE FUE PROGRESIVAMENTE IR HACIENDO LAS COMPRAS, POR ESO CADA MES LE FUE BAJANDO Y A HOY LLEVO \$586.000 DE TRASLADOS, DE LOS CUALES EL 102 (BODEGA SUR)

EL PORCENTAJE DE LOS TRASLADOS FRENTE A LAS VENTAS DE TALLER FUE:

(...)

LO HE HECHO PARA MANTENER EL NIVEL DEL SERVICIO, PARA CONSEGUIR LOS REPUESTOS LO MAS PRONTO POSIBLE, HABLANDO SOLO DE TRASLADOS Y DISMINUIR EL SOBREESTOCK DEL ALMACEN COMO CONSECUENCIA DE LA MEZCLA.”

(...)

17. Como Jefe de Repuestos, considera usted que le asiste algún tipo de responsabilidad en la situación presentada por la mezcla de canales en los traslados de repuestos.

R. CLARO, PORQUE YO SOY EL QUE LOS HACE, YO ASUMO ESE RIESGO.”

En el trámite de primera instancia, se recepcionó la declaración del señor DAVID ROBERTO PATIÑO RODRIGUEZ, quien manifestó que: *laboró al servicio de MOTOVALLE desde el 1° de noviembre de 2015 hasta agosto de 2018, en el cargo de coordinador de compras y precio y luego paso a ser jefe de repuestos de taller; que conoció al señor HECTOR FABIO GIRALDO en la empresa quien ostentaba el cargo de gerente de repuestos; que las funciones que cumplía el señor HECTOR FABIO GIRALDO eran las de manejar la parte estratégica de repuestos, dirigir la parte comercial, logística y ventas; que la responsabilidad del manejo del almacén está a cargo de dos personas el jefe de repuestos y de bodega; que habían dos clases de metas a nivel de repuestos la que se tenía con FORD y la otra con las ventas; respecto a lo preguntado sobre la mezcla de canales expresó: que en FORD habían dos canales de ventas uno para el taller y otro para el mayor manejo en el mostrador en el que se manejan almacenes y talleres grandes quienes siempre compran más de un repuesto*



y al por mayor, con la diferencia de que un repuesto que generalmente cuesta 10.000 pesos en el canal de ventas al por mayor es de un 20% menos, y que tal mezcla de canales se daba cuando para favorecer la rentabilidad del taller se compraba una parte al por mayor y otra por taller, pero una parte de taller también iba para al por mayor, favoreciendo así la rentabilidad de los repuestos de taller; que el responsable de esa mezcla de canales era responsabilidad suya, ya que él decidía cuánto comprar en cada canal de acuerdo a la muestra que se hacía; que la multa que FORD le impuso al concesionario se dio por la compra de unas baterías por una garantía en una de ellas, por lo que FORD solicitó la razón del por qué vendió una batería por el taller si la misma pertenecía al por mayor; que la imposición de la multa fue en diciembre de 2017 y la mezcla de canales se continuó haciendo hasta el año 2018, situación de la cual estaban culpando a don HECTOR como directo responsable y fue allí donde acudió como testigo explicando del por qué de lo sucedido, situación en la que no participo don HECTOR; que el esquema de mezcla de canales siempre ha estado prohibido y luego de la multa impuesta por FORD al concesionario lo que ocurrió fue una advertencia por parte de tal empresa; que existe una directriz por parte del Gerente de Bogotá de enero de 2018, de que no se siguiera haciendo la mezcla de canales y fue por ello que empezó a hacer la reducción hasta llegar a 0 en el mes de julio o agosto de 2018; frente a lo preguntado de que si recibió de parte del señor HECTOR FABIO alguna orden o instrucción de suspender la mezcla de canales, a lo que respondió que en ese momento don HECTOR ya no era su Jefe pero si le escribió fue el señor FREDDY Gerente de Repuestos; indicó el testigo que no pudo llevar a cabo la instrucción dada por el Gerente de Bogotá, puesto que cuando él llegó a la empresa solamente había una bodega para todos los repuestos tanto al mayor como al detal y por ende siempre se mezclaban, esta bodega era la 101, por lo que él por recomendación del señor JUAN CARLOS que era el Jefe de Bodega de Bogotá, empezó a separar físicamente la bodega, una para el por mayor y otra para el taller, por lo que todo lo que llegaba al por mayor se ingresaba en la bodega 1C y todo lo que llegaba para el taller se ingresaba en la bodega 101; que luego de esa separación la bodega 1C tenía un inventario supremamente alto y habían repuestos que solamente se vendían por el taller y no por el mayor, y por ende tuvo que empezar a hacer traslados al 101 e irlos reduciendo poco a poco para que de esa manera no se quedara ese inventario muerto ni con sobrestock; que el inventario de ambas



bodegas estaba a cargo de él, en la parte virtual y de análisis y de la parte de custodia, recepción, almacenamiento y entrega estaba por parte del Jefe de Bodega.

El testigo ISAURO MURCIA CARVAJAL expresó en su declaración: *que laboró durante varios años al servicio de MOTOVALLE S.A.S, desde el año 1962 hasta 1971, luego desde mayo de 1974 hasta mayo de 1996 y finalmente desde 1996 al 2015, siendo su cargo final el de Gerente General; que en el año 1996 conoció al señor HECTOR FABIO GIRALDO en la división de repuestos automotores y maquinaria agrícola como vendedor, luego de asistente y analista de inventarios; que existían al interior de la empresa tres canales de ventas uno en el mostrador, otro en el taller y otro al mayorista; que todos los repuestos se manejaban en una sola bodega en la ciudad de Cali; frente a lo preguntado acerca de la mezcla de canales dentro de la empresa, respondió: que es un tipo de oportunidad de ventas de los repuestos que se tuvieran disponibles en la tienda, ya sea a través del mostrador, a por el taller o la venta a través de la distribución a terceras personas o empresas; que FORD establecía una lista de precios de repuestos y lo único era que como cualquier fabricante hacía promociones de algún repuesto según la compra al por mayor del mismo; que MOTOVALLE siempre fue un concesionario de FORD desde 1955 y desde el año 2010 existió un contrato de concesión entre las mismas, sin que hubiese un señalamiento especial para el manejo de los repuestos en la bodega, solo que éstos estuviesen protegidos y almacenados.*

Por su parte el declarante FREDDY ARTURO GARZON DELGADO, expuso: *que laboró al servicio de MOTOVALLE desde mitad del 2015 y hasta diciembre de 2019, cuyo último cargo fue el de Gerente Nacional de Repuestos en los años 2017 en adelante; que sus funciones era la responsabilidad para que la compañía tuviera los medios y presupuestos de venta de los repuestos FORD, líneas alternas y de MAZDA a nivel nacional; que para la época en que fue Gerente Nacional de Repuestos, HECTOR GIRALDO era el Gerente Regional de Repuestos de la zona sur Cali; que las funciones del señor HECTOR en dicho cargo eran las de tener a cargo todo lo que era la venta de repuesto de FORD en Cali y hacía abajo, con el mando del personal de vendedores y de la bodega; que la bodega tenía una persona encargada del tema de logística, la cual estaba a cargo del señor HECTOR; que el Gerente de Repuestos, así como el Jefe de Repuestos deben asegurar que hayan repuestos disponibles para la venta, lo que tiene total injerencia de la Bodega; que los canales de venta*



de repuestos FORD eran dos, uno del taller dirigido a los vehículos ingresados para reparación y mantenimiento y el otro de las ventas al por mayor que es una venta que se hace hacía afuera de las instalaciones del taller, siendo MOTOVALLE uno de los dos mayoristas de repuestos en la venta en el País; que el manejo de la bodega para la venta de estos dos canales, debía tener una separación física en la bodega y una separación administrativa, debido a que la venta de repuestos en esos dos canales tiene una particularidad y es que FORD los vende a distintos precios; que esa separación física de la bodega ya se había hecho 6 meses antes de que él como Gerente Nacional llegara a ese cargo, es decir como en el primer semestre del 2017, en donde crearon una bodega 1C a la que debían entrar los repuestos de mayor, sin que la misma pudiese suplir los repuestos de taller; que él no sabe porque con anterioridad al 2017 no se había hecho esa separación de repuestos, pero resalta que fue HECTOR FABIO quien encabezó la iniciativa de la creación de dicha bodega para el por mayor; que la responsabilidad del manejo y vigilancia de esa separación de las bodegas recaía en la Gerencia Regional de Repuestos; que cuando él llegó a la Gerencia Nacional de Repuestos conoció al señor DAVID quien era el coordinador de repuestos, quien lo que hacía era recibir las solicitudes de los asesores y vendedores de los repuestos que éstos necesitaban y así hacer el pedido a la FORD y cuando el repuesto llegaba debía almacenar el mismo en la correspondiente bodega; Que HECTOR como Gerente era el Jefe directo de DAVID, lo cual está señalado en el organigrama de la empresa; que la mezcla de canales se daba cuando cogían una pieza del canal mayor y la vendían dentro del taller, lo que originaba una sobre ganancia de utilidad para la compañía que no era honesta para con la FORD; que cuando él llegó como Gerente Nacional en los meses de noviembre y diciembre fue que llegó la multa de FORD, debido a que la misma se dio cuenta de tal mezcla de canales, por la compra de unas baterías que se habían dado en garantía el año anterior según los códigos de cada producto; que la mezcla de canales había sido reiterativa y persistió durante meses después de la multa, por lo que estaban en alto riesgo de perder el negocio de concesión que tenía con la FORD lo que traería como consecuencia una banca rota para la compañía debido a que MOTOVALLE es FORD; que para los meses de junio y julio él efectuó una revisión del tema, observando que la mezcla de canales había continuado por aproximadamente unos 100 millones de pesos.



Igualmente, el demandante HECTOR FABIO GIRALDO expresó al absolver el interrogatorio de parte que le formuló la parte demandada que: *no conoce del contrato de concesión existente entre FORD y MOTOVALLE, como tal, pero si sabe de su existencia; que sabe que si se llegase a presentar un incumplimiento con las cláusulas de la concesión, las consecuencias podrían ser quitar alguna de las líneas de venta; que en MOTOVALLE existe una serie de línea de ventas y dentro de esas líneas se encuentra la de repuestos de vehículos, la cual a su vez se divide en dos, ventas por al por mayor que tiene un margen de descuento y la otra de taller; que en el año 2017 las personas que estaban encargadas del traslado de bodegas virtuales, alguna de ellas trasladó mercancía entre una a otra bodega, mercancía que en este caso fue una batería la cual le fue instalada por garantía a un vehículo y se cobró a FORD; que dicha situación no era permitida y por ende FORD le cargó una multa a MOTOVALLE por dicha práctica; frente a lo preguntado a cerca de que si dichas personas que efectuaron ese traslado de mercancía, eran subordinadas de él, a lo que respondió que en ese momento sí; que no recuerda el comunicado que FORD emitió a MOTOVALLE a través del cual se le impuso la multa; que el departamento de repuestos fue reestructurado, en donde la parte del manejo de las bodegas y el traslado entre las mismas, lo empezaron a manejar a través de un empleado en Bogotá y DAVID PATIÑO, quienes a partir de ahí eran los encargados del tema de mezcla de canales.*

De lo relatado por los anteriores declarantes y lo analizado en la documental allegada al proceso, se logra extraer que el señor HECTOR FABIO GIRALDO en el ejercicio de su cargo como Gerente Regional de Repuestos del Suroccidente de MOTOVALLE S.A.S., tenía como objetivo o propósito dirigir y controlar cada proceso relacionado con los repuestos que en dicho concesionario se comercializaren, especialmente de su principal cliente de la marca de vehículos FORD, con quien la empresa demandada tiene vigente un contrato de concesión, según lo relatado por los testigos que laboraron en MOTOVALLE S.A.S.

Se infiere además que producto de tal contrato de concesión con la marca FORD, MOTOVALLE S.A.S. recibía repuestos de dicha Multinacional para su comercialización en dos canales de venta, uno para el taller; dirigido a los vehículos ingresados para reparación y mantenimiento y el otro para las ventas al por mayor; dirigido a terceros o particulares distribuidores de la marca, cuya diferencia entre dichos canales de ventas radicaba en el



precio de los mismos repuestos, el cual tenía un descuento por parte de FORD para los del canal al por mayor.

Del mismo modo, se colige que producto de tal división de canales de ventas de repuestos, se produjo una mala praxis al interior del área de repuestos en MOTOVALLE S.A.S., consistente en la venta de repuestos del canal al mayor en el canal del taller, lo que se denominó al interior de la empresa como *“mezcla de canales”*, generando una sobre ganancia de utilidades para MOTOVALLE S.A.S., al tener el repuesto del canal de ventas al por mayor un valor menor al del canal de ventas por taller.

Que la Multinacional FORD de acuerdo con una revisión de garantías efectuadas en el año 2016, evidenció 23 reclamaciones de baterías de vehículos que habían sido cobradas por el código del taller, pero que fueron adquiridas con el descuento del canal mayorista, concluyendo que el concesionario sustituyó los canales de venta, generando así una sobre marginación no aprobada por FORD, cuya consecuencia fue la imposición de una multa equivalente a 20 millones de pesos y el estudio de la continuidad del canal de venta por código mayor, pues dicha práctica comercial viola la cláusula de exclusividad y penalidad del otro si del contrato global de distribuidor de ventas y servicios, suscrito entre dichas compañías.

Observa la Sala igualmente, que el aquí demandante con el fin de controlar tal mala práctica comercial sugirió a la empresa demandada la separación física y virtual de la única bodega de repuestos en dos, una para el canal de ventas al por mayor y otra para el canal de ventas por taller o al detal, situación que se llevó a cabo a principios del año 2017, sin que tal solución hubiese arrojado resultados positivos para mitigar la mezcla de canales que se venía presentando desde el año 2016. Además de que esa práctica continuó ejerciéndose al interior de la empresa hasta mitad del año 2018, según la documental allegada al plenario.

Adicional a lo anterior, no se observa en el plenario que el actor hubiese puesto en marcha alguna otra solución o alternativa efectiva de control para parar o corregir tal practica comercial, que como bien quedo establecido en líneas precedentes, si bien arroja resultados económicos positivos para MOTOVALLE S.A.S., también lo es que ello afecta la relación



comercial con su principal cliente - FORD – además de ser una práctica de mala fe y poco profesional, cuyas consecuencias eran conocidas por el señor HECTOR FABIO GIRALDO como Gerente Regional de Repuestos de la empresa demandada, tales como la pérdida de ventas del canal por código mayor por el incumplimiento al contrato de concesión suscrito entre dichas compañías, situación que el mismo demandante aceptó tanto en la diligencia de descargos como en el interrogatorio de parte formulado en el trámite del proceso.

Para esta Sala de Decisión, el proceder del aquí demandante fue insuficiente frente a la mala práctica de la mezcla de canales que se venía propiciando al interior del área, cuya dirección, manejo y supervisión estaba a su cargo, pues se reitera que la aludida práctica comercial, según las documentales allegadas al proceso, venía llevándose a cabo desde el año 2016, 2017 y hasta mitad del año 2018, cuando el actor fungía como Gerente Regional de Repuestos, quien además conocía de las consecuencias que tal procedimiento podía producirle a la empresa a la cual él representaba en tal área, sin que hubiese puesto en práctica acciones o procesos relativos a su rol como directivo a fin de mitigar la denominada mezcla de canales, y no haber dado espera a que desde la Gerencia Nacional se llevaran a cabo dichas acciones, luego de la multa impuesta por FORD y la posible pérdida del código de canal de venta al por mayor de los repuestos de dicha marca de vehículos.

En suma, la terminación del contrato de trabajo del señor HECTOR FABIO GIRALDO, acaecido el 05 de julio de 2018, encuadra dentro de las justas causas señaladas por la empresa llamada a juicio en la misiva bajo estudio, por lo que no habría lugar al reconocimiento y pago de la indemnización pretendida por la parte activa, como acertadamente lo concluyó el A quo en su decisión, lo que fuerza a confirmar la decisión de primera instancia en su totalidad.

Dentro del contexto de esta providencia se ha realizado el análisis de los argumentos expuestos por los apoderados de las partes en los alegatos de conclusión.

Costas en esta instancia a cargo del promotor del litigio y favor de la empresa demandada. Fíjese como agencias en derecho que corresponden a esta instancia, en el equivalente a una cuarta parte de 1 salario mínimo legal mensual vigente.



TRIBUNAL SUPERIOR DEL DISTRITO
JUDICIAL DE CALI - SALA LABORAL

ORDINARIO DE PRIMERA INSTANCIA
HECTOR FABIO GIRALDO
Vs/. MOTOVALLE SAS.
RAD:76001-31-05-017-2018-00815-01

DECISION

En mérito de lo expuesto, la Sala Tercera de Decisión Laboral del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Cali, administrando Justicia en nombre de la República y por autoridad de la Ley,

RESUELVE:

PRIMERO.- CONFIRMAR la sentencia número 198 del 15 de diciembre de 2020, proferida por el Juzgado Diecisiete Laboral del Circuito de Cali, Valle, objeto de apelación

SEGUNDO.- COSTAS en esta instancia a cargo del promotor del litigio y favor de la empresa demandada. Fíjese como agencias en derecho que corresponden a esta instancia, en el equivalente a una cuarta parte de 1 salario mínimo legal mensual vigente.

El fallo que antecede fue discutido y aprobado.

Se ordena notificar a las partes en la página web de la Rama Judicial (<https://www.ramajudicial.gov.co/web/despacho-004-de-la-sala-laboral-del-tribunal-superior-de-cali>) y a los correos de las partes

DEMANDANTE: HECTOR FABIO GIRALDO
APODERADO: FERNANDO CRUZ KRONFLY
abogadoscruzangel@gmail.com

DEMANDADO: MOTORES DEL VALLE SAS
APODERADO: ORLANDO AUGUSTO GIRALDO ZULUAGA
oagiraldo@motovalle.com

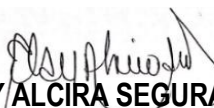


TRIBUNAL SUPERIOR DEL DISTRITO
JUDICIAL DE CALI - SALA LABORAL

ORDINARIO DE PRIMERA INSTANCIA
HECTOR FABIO GIRALDO
Vs/. MOTOVALLE SAS.
RAD:76001-31-05-017-2018-00815-01

Se declara surtida la presente audiencia y en constancia se firma por los que en ella intervinieron

Los Magistrados


ELSY ALCIRA SEGURA DÍAZ
Magistrada


JORGE EDUARDO RAMÍREZ AMAYA
Magistrado


CLARA LETICIA NIÑO MARTÍNEZ
Magistrada
Rad. 017-2018-00815-01