

REPUBLICA DE COLOMBIA



RAMA JUDICIAL DEL PODER PÚBLICO
JUZGADO CUARENTA Y UNO CIVIL DEL CIRCUITO
BOGOTA D.C. Veinticuatro (24) de mayo de dos mil veintiuno (2021)

REF: RAD: VERBAL 110013103041201900278 00

Demandante: BRASERV PETROLEO LTDA SUCURSAL COLOMBIANA

Demandado: SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD.

SENTENCIA DE PRIMERA INSTANCIA

De conformidad con lo dispuesto en la audiencia de juzgamiento celebrada dentro del presente asunto, se procede a emitir por escrito la sentencia mediante la cual se resuelve el presente litigio, para lo cual se exponen los siguientes

ANTECEDENTES

La sociedad BRASERV PETROLEO LTDA SUCURSAL COLOMBIANA, mediante apoderado judicial instauró demanda VERBAL contra la sociedad SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD., para que por el juzgado se hicieran en sentencia definitiva, las siguientes declaraciones:

1. Se declare que entre las partes se adelantaron hasta su culminación negociaciones tendientes a suscribir el contrato de compraventa del equipo Workover Rig 32.
2. Se declare que la sociedad demandada no obró de buena fe en la etapa precontractual realizando el rompimiento abrupto, intempestivo e injustificado de las negociaciones, incurriendo en responsabilidad civil precontractual.
3. Se condene a la sociedad demandada al pago de los perjuicios ocasionados a la sociedad demandante por la suma de \$1.095.172.329 como consecuencia del rompimiento abrupto, e injustificado de las negociaciones.
4. Se condene a la sociedad demandada al pago de los intereses moratorios sobre la suma por perjuicios ocasionada a la sociedad demandante, como consecuencia del rompimiento abrupto, e injustificado de las negociaciones.
5. Condenar a la sociedad demandante en costas y agencias en derecho.

HECHOS:

La demanda se fundamenta en los supuestos fácticos que se compendian de la siguiente manera:

1. La sociedad BRASERV PETROLEO LTDA SUCURSAL COLOMBIANA, suscribió el contrato No. CLCL-0480 con la Sociedad Occidental Andina LLC el 11 de septiembre de 2017, cuyo objeto es la prestación de servicios de reacondicionamiento, mantenimiento, completamiento y abandono de pozo ubicados en el campo la Cira Infantas en el departamento de Santander.
2. Para dar cumplimiento al contrato, la sociedad demandante inició negociaciones con la sociedad demandada SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD. y con REGI INTERNATIONAL GROUP SUCURSAL DE LA REGIÓN SURAMERICA, quienes hacen parte del mismo grupo empresarial, a fin de suscribir contrato de compraventa del equipo denominado RIG 32.
3. La sociedad REGI INTERNATIONAL GROUP SUCURSAL DE LA REGIÓN SURAMERICA presentó propuesta de alquiler con opción de compra, del citado equipo, mediante contrato que se suscribiría con SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD.
4. Por acuerdo entre las partes se comenzó a elaborar escrito del contrato de compraventa con reserva de dominio, a fin de que se hicieran los respectivos comentarios, habiéndose planteado por la demandada la necesidad de contar con una garantía de un tercero, que sería JP OIL COMPANY LLC., mediante carta en favor de SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD.
5. Luego de varios ajustes, el 11 de diciembre de 2017, la sociedad demandante envía a REGI INTERNATIONAL el contrato de compraventa debidamente suscrito.
6. A través de correo del 27 de diciembre de 2017 REGI INTERNATIONAL GROUP Co. LTD, informa a BRASERV PETROLEO LTDA. la decisión de congelar el proceso, rompiendo abrupta y sorpresivamente las negociaciones dejando a la demandante en dificultades de adquirir el equipo para dar cumplimiento al contrato que había suscrito con OCCIDENTAL ANDINA LLC., pues este ya debía estar trabajando para diciembre de 2017.
7. OCCIDENTAL ANDINA LLC., realizó en los meses de enero y febrero de 2018, llamados de atención a BRASERV PETROLEO LTDA., por el incumplimiento del ingreso del equipo (Rig 32) a las operaciones, iniciando un proceso sancionatorio.
8. La sociedad demandante, luego de desgastantes nuevas negociaciones, logró incorporar el citado equipo a las operaciones el 12 de marzo de 2018.
9. Mediante comunicación del 22 de mayo de 2018, OCCIDENTAL ANDINA LLC confirma la sanción impuesta por multa de incumplimiento de contrato a BRASERV

PETROLEO LTDA SUCURSAL COLOMBIANA por \$250.000.000 pagaderos en 5 cuotas.

10. El día 4 de diciembre de 2018 se llevó a cabo audiencia de conciliación en el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Superintendencia de Sociedades, en la cual no fue posible conciliar la controversia suscitada entre la demandante y las demandadas.

TRAMITE PROCESAL

La demanda fue admitida por auto de fecha 9 de mayo de 2019 (Fl. 553 C-1) y en él se dispuso dar traslado a la demandada SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD., por el término de veinte días, lo que en efecto se cumplió mediante notificación personal al representante legal de la sociedad, dentro del cual, dio contestación a la demanda proponiendo las siguientes excepciones de fondo:

1. “Falta de legitimación en la causa por pasiva de SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD.” Pues quienes se encuentran legitimados en la causa son aquellas personas que intervinieron en la relación jurídico sustancial que dio origen al conflicto. La sociedad demandada no se encuentra legitimada en la causa por pasiva ya que no fue parte en las negociaciones ni de la tratativas precontractuales, como quiera que obró únicamente en calidad de mandatario de la sociedad REGI INTERNATIONAL GROUP Co. LTD, hecho que era conocido por BRASERV PETROLEO LTDA SUCURSAL COLOMBIANA y por tal razón accedió a suscribir los contratos que instrumentalizan la operación con una sucursal de sociedad extranjera distinta a aquella con la cual había adelantado las negociaciones.

2. “SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD actuó como mandatario de REGI International Group Co Ltd.” La ejecución de los acuerdos comerciales a que llegaron REGI LINTERNATIONAL GROUP CO LTD. y BRASERV PETROLEO LTDA SUCURSAL COLOMBIANA, implicaban la ejecución de una serie de actividades para las cuales era indispensable contar con una estructura jurídica, financiera y administrativa local, por lo cual encomendó a SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD. la realización de actos tales como la revisión de los contratos necesarios para formalizar los acuerdos comerciales con la demandante; la suscripción de contratos de compraventa de maquinaria y arrendamiento, así como acuerdos anexos que garantizaban el cumplimiento de las obligaciones de dichos contratos; las actividades necesarias para la importación y nacionalización de los equipos y recibir el precio de la compraventa y el contrato de arrendamiento. Dicho mandato fue revocado de forma tácita, por la sociedad REGI

INTERNATIONAL GROUP CO LTD., quien, antes de la suscripción de los contratos por parte de SHANDONG, directamente informó a BRASERV PETROLEO LTDA SUCURSAL COLOMBIANA, mediante comunicación de fecha 27 de diciembre de 2017, la decisión de congelar indefinidamente el proceso de negociación, argumentando que el mismo no cumplía con las expectativas respecto de la seguridad financiera. la sociedad BRASERV PETROLEO LTDA SUCURSAL COLOMBIANA, nunca le exigió a SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD, la suscripción de los contratos debido a la conciencia que tenía la demandante sobre las calidades en que actuaban las partes; que REGI era su contraparte negocial y SHANDONG solo un instrumento.

3. “SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD era un mandatario con representación”. BRASERV PETROLEO LTD SUCURSAL COLOMBIANA, tenía pleno conocimiento de que su negocio era con la sociedad REGI International Group Co Ltd., y que la demandada era un simple mandatario con un encargo puntual, cuyo alcance dejó claro en todo momento, tal como se evidencia en los correos electrónicos enviados por la gerente legal de SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD. No se evidencia que SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD., haya presentado una oferta a BRASERV PETROLEO LTDA SUCURSAL COLOMBIANA de ningún tipo o haya asumido algún compromiso con respecto a la consecución de los equipos objeto del negocio.

4. “Inexistencia de los elementos de la responsabilidad civil pre-contractual respecto de SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD.” De acuerdo al artículo 863 del C. de Co. "Las partes deberán proceder de buena fe exenta de culpa en el período precontractual, so pena de indemnizar los perjuicios que se causen". la jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia ha reconocido esta norma como un principio general de responsabilidad predicable durante el periodo precontractual. Esta clase de responsabilidad civil tiene fundamento en la responsabilidad aquiliana o extracontractual. Por tal razón deben estar presentes los elementos esenciales de la responsabilidad civil: el daño, el hecho generador, la culpa o dolo y el nexo causal; estos tres últimos no están presentes en el presente caso.

5- “Incumplimiento de BRASERV PETROLEO LTDA SUCURSAL COLOMBIANA en el deber de diligencia profesional exigido en la etapa precontractual, respecto de SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD. Durante las negociaciones adelantadas para la suscripción del contrato de compraventa del equipo Workover.” No es posible derivar una responsabilidad civil pre-contractual de SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD., toda vez

que no participó de las negociaciones y acuerdos comerciales para la compraventa del equipo workover. Su actuar se limitaba a cumplir el encargo encomendado por REGI International Group Co Ltd., hecho que era conocido por la demandante. Si la demandante generó esa creencia, fue de forma infundada; insinuar que la demandante fue víctima de una confusión o que tenía la convicción de que, al tratarse de sociedades del mismo grupo económico, resultaba indiferente con quien se suscribiera el contrato y que existía una especie de responsabilidad solidaria en el cumplimiento de las expectativas generadas durante la etapa negociada, no es una conducta propia de un comerciante diligente. Luego lejos de ser una prueba en contra de la responsabilidad de la demandada, demuestra la falta de diligencia de la parte actora. Es decir, que no obró con buena fe exenta de culpa.

6. “Ausencia de prueba del nexo causal entre el rompimiento de las tratativas y el daño alegado por BRASERV PETROLEO LTDA SUCURSAL COLOMBIANA.”

Implica la necesidad de probar que la causa por la cual incumplió el contrato con OCCIDENTAL ANDINA LLC es exclusivamente el rompimiento de las tratativas con REGI, pero antes de iniciar las negociaciones con REGI BRASERV tenía ya consolidado el riesgo de incumplimiento del contrato con OCCIDENTAL ANDINA LLC, como se demuestra en las comunicaciones de 5/12/2017 y 14/03/2018 aportadas por la demandante al proceso.

7. “Falta de acreditación del daño emergente y el lucro cesante”. Con respecto al daño emergente, no obra prueba que evidencie el efectivo pago de la multa por parte de la demandante; con respecto al lucro cesante, no aparece probado claramente la tarifa aplicable al equipo, según el contrato de la sociedad Occidental Andina LLC y (ii) los días exactos en los cuales no operó el equipo, por causa imputable al rompimiento de las tratativas adelantadas con la sociedad REGI International Group Co Ltd.

Se practicó audiencia inicial, de que trata el Artículo 372 del C.G. del P., en la que, fracasada la fase conciliatoria, se escuchó a las partes en interrogatorio de parte, así:

- Interrogatorio de parte al representante legal de la parte demandante MIGUEL JABUR ABUD: Indicó que la empresa que les presentó la oferta del equipo Workover, fue REGI INTERNATIONAL GROUP CO LTD, pero esa empresa no existe en Colombia; que la casa matriz de BRASERV PETROLEO LTDA SUCURSAL COLOMBIANA queda en Brasil y ya tenían negocios con el grupo empresarial KERUI PETROLEUM; que comenzaron negociaciones desde el principio con REGI INTERNATIONAL GROUP CO LTD., empresa del mismo grupo, que les fue presentada por su casa matriz, quien además tenía negocios con SHANDONG

KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD; que no había ninguna separación entre esas empresa (REGI Y KERUI); que iniciaron conversaciones con dos personas de REGI, pero esta empresa no existe en Colombia, así que desde agosto comenzaron las conversaciones con SHANDONG KERUI; que tuvieron varias reuniones con ellos, hablaron con personal calificado y firmaron un documento con SHANDONG KERUI; que REGI es una empresa de KERUI; que nunca tuvo conocimiento que SHNDONG fuera un mandatario; la abogada encargada de la revisión del contrato que se firmaría era una empleada de KERUI; que quien le informó que ya no se haría el negocio, fue un funcionario de REGI; que BRASERV no requirió a SHANDONG KERUI luego de que se les comunicara la negativa, porque ya no se podía hacer nada. El contrato estaba en China, ya estaba firmado, negociado, pero ellos no quisieron continuar adelante; que en el siguiente diciembre la persona de REGI desapareció. Nunca volvió a contestar llamadas; que fueron 4 meses de negociación, pero ellos desistieron del negocio por problemas internos, no a causa de la demandante; que todo estaba listo y de eso hay varios testigos; que ya solo estaban esperando el equipo y simplemente desaparecieron; que él particularmente tiene doce años negociando equipos; que piensa que KERUI SHANDONG si tenía capacidad para obligar a REGI; que KERUI y REGI si bien son empresas diferentes pertenecen al mismo grupo y el negocio se estaba haciendo 100% con KERUI.

- Interrogatorio de parte al representante legal de la parte demandada MARIA ISABEL JIMÉNEZ: Afirmó que las negociaciones entre BRASERV y REGI son anteriores a la intervención de KERUI SHANDONG, lo que fue necesario, porque REGI no existe en Colombia; que ellos son sucursal de la casa matriz en China y solo recibieron la instrucción de apoyar a REGI porque ellos no tienen oficinas en Colombia; el apoyo consistía en redacción de contratos con las formalidades del país y también era financiero porque se trataba de adquirir un equipo que tenía varios componentes: una parte que estaba bajo leasing financiero, otra parte, por una importación temporal y a otra parte, de libre adquisición; que quienes tenían que definir todas las condiciones esenciales del contrato eran REGI y BRASERV ; KERUI no hacía nada sin el visto bueno de REGI; que en la etapa precontractual, el alcance de KERUI solo era de apoyo; si se hubiese firmado el contrato, KERUI habría sido quien vendía el equipo y recibía los pagos; que no se especificó la calidad de mandatario con que actuaba KERUI porque se trataba de la fase precontractual y las negociaciones eran directamente entre REGI y BRASERV; quien hubiese adquirido el equipo será KERUI porque tiene la solidez de cara al banco para asumir el leasing financiero, tendría la calidad ante la DIAN para nacionalizar el equipo y posteriormente vendérselo a BRASERV; que de un momento a otro recibió la instrucción de REGI de que el contrato no se iba a ejecutar y la empresa que representa solo seguía a instrucción dada.

A continuación, se procede a evacuar la audiencia de instrucción y juzgamiento de que trata el artículo 373 del C.G. del P., en la que se evacuaron las siguientes pruebas:

- Interrogatorio al perito MARIA ALEJANDRA SOCHA. De profesión contadora pública certificada por el ACA que es la asociación de contadores públicos de Lóndres como contadora especializada en normas internacionales de información financiera y de auditoría; aseguró que el peritaje lo efectuó con base en los contratos celebrados entre BRASERV y OCCIDENTAL ANDINA y en el borrador del contrato que se firmaría entre las partes, como también en la información contable; que tuvo la oportunidad de revisar las facturas por servicios prestados de BRASERV a OCCIDENTAL y la factura de esta última por concepto de sanción por incumplimiento contractual en la entrega de uno de los equipos de 5 pactados, de debía entrar en funcionamiento en diciembre de 2017; que tuvo acceso a varios correos de comunicación entre BRASERV y KERUI SHANDONG entre los meses de octubre y diciembre de 2017; que encontró que BRASERV tuvo un detrimento originado por un daño emergente derivado de la sanción que le impuso OCCIDENTAL ANDINA, soportada en la factura que se adjuntó al dictamen, por la suma de \$250.000.000 y un lucro cesante generada en la función del equipo no entregado, para lo cual se basó en las facturas que BRASERV le emitió a OCCIDENTAL ANDINA por los otros 4 equipos en el periodo de 90 días en que no pudo cumplir con el contrato; que en el numeral 16 del capítulo de antecedentes hizo relación al RUT de SHANDONG que es la sociedad registrada en Colombia; que considera que los perjuicios se generaron porque ya había un contrato revisado y acordado y solo faltaba un tema de firmas en el extranjero y al no concretarse el negocio, le generó a BRASERV una sanción que le impuso la OCCIDENTAL ANDINA pues ya había un compromiso según los correos cruzados entre las partes de este proceso; que OCCIDENTAL ANDINA cobró el monto de la sanción con descuentos a BRASERV de facturas por servicios prestados; que a la fecha del dictamen solo se había descontado una factura; que lo acordado fue 10 descuentos mensuales de \$25.000.000; que no considera que deban adjuntarse demostración de esos descuentos a BRASERV, porque es suficiente con haber allegado la factura de cobro por la sanción, ya que evidencia la obligación para BRASERV de asumir ese pago.

-Testimonio de JAIRO ALFREDO PERALTA MOLINEROS: Ingeniero de petróleos sin dependencia laboral con alguna de las partes; relata que es el presidente de la firma Discovery Energy Services; entra en posesión de un equipo de workover con la sociedad BRASERV COLOMBIA, derivado de un acuerdo de adquisición de ese equipo que esta tenía adelantado con SHANDONG KERUI, que participó en esas negociaciones como proveedor del equipo. Estas comenzaron en el último trimestre

del año 2017; que tenían cerrado el negocio, todo definido para proceder, pero hubo muchos cambios por SHANDONG KERUI; que a él le intranquilizó tanta demora; que ya faltaba solo la entrega del equipo por lo que le tocó presionar tanto como a BRASERV como a SHANDONG pero luego se le informó que no se haría el negocio, por lo que él no entregó el equipo; que se rompieron las tratativas porque no encontraron la figura adecuada para ellos, pero él también estaba perjudicado porque necesitaba vender el equipo; que ese fue un trabajo grande pero se perdió; que KERUI lo intentó tranquilizar pero al final no firmó el contrato; que el señor JUAN MANUEL SILVA era la persona designada para negociar, y él le manifestó que REGI hacía parte del grupo KERUI; que el comprador del equipo iba a ser SHANDONG KERUI, que en las reuniones se le manifestó que la empresa financiera para KERUI era REGI.

Testimonio de ISABELA ZAMBRANO OBANDO: Abogada, sin dependencia laboral con alguna de las partes; afirmó que en China existe un grupo que se llama KERUI GROUP con varias vinculadas entre las que está SHANDONG, otra es REGI y muchas más; que ella estaba vinculada laboralmente con SHANDONG KERUI, y en ese entonces, un señor llamado GUSTAVO CHANG, perteneciente a REGI le pidió ayuda para la elaboración de unos contratos por hacer parte del área jurídica de la empresa, que así conoció que REGI les iba a vender a BRASERV un equipo Workover, pero REGI no tenía oficinas en Colombia, por lo cual ella daría el apoyo legal desde KERUI: que cuando ella entra a hacer el apoyo, ya las negociaciones se habían dado y por tanto no las conoce; que el contrato finalmente no se firmó porque desde REGI en China llegó la instrucción de no firmar y JUAN MANUEL DA SILVA de REGI así se lo informó a ella; que para efectos de la redacción el contrato, estuvo presente en algunas reuniones entre BRASERV y REGI pero en las mismas no presenció las negociaciones previas; que los contratos debían ser enviados a China para su aprobación y su función era “aterrizar” la voluntad de las partes a la legislación colombiana; que las partes que iban a suscribir el contrato eran BRASERV y SHANDONG KERUI, pues REGI no tenían nada registrado aquí en Colombia para temas financieros y de importación; que en el contrato no quedó estipulado que SHANDONG actuara en representación de REGI porque las obligaciones iban a quedar en cabeza de SHANDONG y era quien lo iba a ejecutar, pero era un acuerdo claro entre BRASERV y REGI; que se sabía que el contrato era con SHANDONG KERUI quien en representación de REGI entraría a suscribirlo y además era quien debía ejecutar el contrato y hacer las importaciones, etc; que el equipo iba a ser entregado por KERUI pero a nombre de REGI; que el contrato se suscribiría a nombre propio por SHANDONG, pero las partes conocían que el negocio era con REGI. En las reuniones eso siempre estuvo claro para BRASERV. Ahí se le explicó al señor MIGUEL ABUD las razones por la que el contrato no lo

firmaría REGI sino SHANDONG, pero nunca se le explicó que se trataba de un mandato con representación. Esas palabras no se dijeron. Aun así, a MIGUEL ABUD le quedó claro, bajo todas las condiciones acordadas con REGI; que ella era gerente legal de KERUI pero nunca trabajó directamente para REGI; que su labor nunca fue de negociaciones. Verificaba los contratos y demás aspectos legales; que en estas reuniones no participó ninguna persona de la gerencia comercial de KERUI, es decir no hubo negociadores de parte de esta empresa; que dentro del giro ordinario de los negocios de KERUI no estaba negociar equipos del catálogo de REGI; que el representante legal de KERUI nunca estuvo presente en las reuniones; que el señor JUAN MNUEL DA SILVA era la persona de china que estaba aquí por REGI y trabajaba de la mano con GUSTAVO CHANG; que todos los textos que ella redactaba se enviaban a China para ser revisados por un equipo de abogados y varias veces los devolvían con comentarios y precisiones, así que ella lo que hacía era adaptar esas revisiones a la ley colombiana, pero quien tenía la última palabra era la casa matriz de REGI en China y eso lo tenía muy claro BRASERV. Que desconoce las razones por las que no se suscribió el contrato; que JUAN MANUEL DA SILVA se presentaba como parte del equipo de REGI, nunca de KERUI porque él nunca trabajó allí; que él y GUSTAVO CHANG iban por esos días a las oficinas de KERUI donde ella trabajaba pero no era común verlos allí.

Testimonio de ALVARO ACTIS SILVA: informó ser brasilero viviendo en Colombia hace 8 años; ingeniero de petróleos y gerente de operaciones de BRASERV; dijo que en agosto de 2017 iniciaron tratativa de un negocio donde SHANDONG KERUI adquiriría un equipo y se los financiaría a BRASERV, con una utilidad mensual; que él hizo un listado de compras de piezas para conformar el equipo Workover; que hicieron varias negociaciones en las oficinas de SHANDONG KERUI y después de tener todo el tema técnico acordado, en el mes de noviembre se inició con la redacción de los contratos; que todo el tiempo asumió que estaban negociando con una empresa seria que les daría soporte, lo que les dio tranquilidad para continuar las tratativas; que en diciembre enviaron el contrato firmado por BRASERV para la firma de SAHNDONG KERUI, pero de repente recibieron un correo informándoles que el negocio no se haría, por lo cual él con MIGUEL ABUD, que es el gerente comercial, decidieron ir a las oficinas de SHANDONG siendo imposible que los atendieran; que buscaron otras opciones de adquirir el equipo debido a la cláusula penal que les impondría OCCIDENTAL ANDINA que además era diaria, pues se acordó que el equipo debía estar trabajando a más tardar en enero y estaban en diciembre; que hubo un desgaste muy grande para la imagen de la empresa y dificultades financieras; el pago de la multa la negociaron en 10 cuotas; que el lucro cesante tuvo un costo grande; finalmente logró viabilizar el negocio el 13 de marzo de 2018 con muchas dificultades; que decidieron demandar porque era un perjuicio

muy grande pues estaban involucradas un aproximado de 500 personas afectadas incluyendo los operadores de campo; que la demandada los puso en un riesgo muy grande; que la parte del negocio lo hacía el gerente comercial MIGUEL ABUD; que la empresa demandada es muy conocida a nivel mundial certificada de la que no podían desconfiar; que entiende que es un grupo, y que tiene correos de una señora ISABEL gerente financiera de SHANDONG KERUI y tiene más documentos y correos que demuestran que el negocio si se estaba haciendo con SHANDONG KERUI; que al final de la negociación, estaba el contrato 100% listo revisado por los abogados de las partes, así que lo enviaron firmado; que el equipo no lo tenía SHANDONG sino que el contrato consistía en que esta lo compraría ya listo para operar y se lo vendería a BRASERV financiado; que luego de la negativa intentaron contactar a varias personas de la empresa demandada pero ni siquiera fueron recibidos pero después de la respuesta, desaparecieron; que los intervinientes siempre decían que todos eran del grupo KERUI; que BRASERV tenía trabajando 4 equipos con OCCIDENTAL ANDINA y cada uno facturaba entre 730 y 740 millones de pesos y BRASERV tenía una utilidad que se perdió, más la multa que tuvieron que pagar y adicionalmente el gerente de operaciones de OCCIDENTAL se volvió su enemigo así que el negocio se volvió muy difícil; que perdieron mucho dinero y de imagen y el tiempo de operación de 90 días de facturación; que BRASERV si tuvo que pagar la multa, en 10 cuotas de 25 millones que fueron descontadas por OCCIDENTAL ANDINA y tiene todos los soportes contables de ello si son requeridos por el despacho; que el contrato con la OCCIDENTAL fue firmado aproximadamente en septiembre de 2017; que acordaron la entrega del equipo en 3 meses, es decir en diciembre, pero es normal; que la persona con la que negociaban era de China (el gerente de operaciones) pero recuerda el nombre; que JUAN MANUEL DA SILVA le dirigía correos y aparecía como funcionario de REGI pero era del grupo SHANDONG KERUI; que reitera que él no hizo parte de las negociaciones previas, pues él se encarga de la parte técnica, pero con el gerente comercial se reunían para revisar las negociaciones y todo estaba listo; que el equipo que no se recibió afecta facturas por un 20% de las utilidades.

El apoderado de la demandada deja sentado que este testimonio contiene falsedades.

CONSIDERACIONES

PRESUPUESTOS PROCESALES

En el plenario se advierte la concurrencia de los elementos necesarios para la regular formación y el perfecto desarrollo del proceso, considerados por la jurisprudencia y la doctrina como presupuestos procesales ya que permiten al fallador emitir sentencia de

mérito bien acogiendo o bien denegando las pretensiones del actor, pues no hay duda acerca de la competencia de este juzgado; se cumplen las exigencias generales y específicas ínsitas a este tipo de escritos demandatorios; hay capacidad para ser parte y capacidad procesal.

También se aprecia que el trámite dado al asunto es idóneo, y no se vislumbra motivo de nulidad que pueda invalidar la actuación desplegada.

LA ACCIÓN

Por regla general, la consumación de un hecho violatorio de un derecho ajeno impone la obligación jurídica a su autor de reparar el daño causado, cualquiera que sea la fuente de la obligación. Por esta razón, la acción encaminada al resarcimiento del perjuicio recibido con ocasión del hecho violatorio, persigue en primer término, que se declare responsable al demandado en el campo en que ella se origine, pues unas veces tiene escenario en el ámbito contractual, si deviene del incumplimiento de obligaciones previamente adquiridas, y otras en el extracontractual, cuando no existe ese medio convencional previo, pero se ha violado una norma de conducta o se ha realizado un comportamiento que causa daño al demandante.

La responsabilidad contractual y la extracontractual, se desenvuelven cada una dentro de su propia órbita jurídica, definida y limitada por el legislador, pues mientras que la primera, esto es, la contractual, se desarrolla bajo los preceptos contenidos en el Título XII, Libro IV, del Código Civil, la extracontractual encuentra su fundamento en el Título XXXIV del mismo ordenamiento.

Y la diferencia entre las dos responsabilidades, no sólo radica en su origen y en el distinto tratamiento que el legislador les dio al otorgarles su propio régimen en la normatividad civil, sino que también difieren en el ejercicio de la acción; pues la contractual solo la tienen quienes formaron parte en el acuerdo infringido (o sus causahabientes), y no pueden demandar por fuera de esa relación contractual preexistente la indemnización de los perjuicios causados por el incumplimiento de las obligaciones convenidas en el respectivo acuerdo, y sin que en ella tengan injerencia los terceros, ajenos al convenio. En cambio, en la responsabilidad sin previo vínculo, la acción solo la tiene aquel que ha sufrido el daño, frente al presunto autor del hecho dañoso.

En virtud del principio de la autonomía de la voluntad, la legislación civil positiva reconoce a los particulares plena libertad para crear, modificar o extinguir obligaciones mediante actos jurídicos, ya sean éstos de carácter unilateral, bilateral o plurilateral; pero como la sola existencia de la voluntad no es suficiente para producir

efectos en derecho, ésta requiere una manifestación externa, para cuya interpretación en materia contractual el Código Civil, en el Título XIII del Libro IV (Arts. 1618 a 1624) establece reglas de hermenéutica destinadas no solo a hacer prevalecer la intención de los contratantes, sino también, a realizar en el campo de la esfera privada los principios superiores de la buena fe, la eficacia, la equidad y el equilibrio de las prestaciones en la ejecución de los contratos.

En desarrollo de ese principio de autonomía, el artículo 1602 del Código Civil otorga pleno reconocimiento jurídico a los contratos legalmente celebrados, al punto de determinar que el contrato es una “ley para los contratantes” y que por lo tanto, no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales, quedando las partes obligadas a su ejecución de buena fe y a cumplir no solo lo que en él se expresa, sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por la ley le pertenecen a ella (art. 1603 *Ibidem*), de modo que si una de las partes incumple las obligaciones a que se comprometió, faculta a la otra para demandar que se le cumpla la obligación insatisfecha, que se le resuelva el contrato y se le paguen los perjuicios que el incumplimiento le haya causado.

No obstante, debe precisarse que el acuerdo de voluntades que da origen a una relación contractual, no suele concretarse en un solo instante, sino que generalmente es la culminación de un itinerario que comienza cuando **«alguien sugiere o propone a otro la celebración del contrato, proposición a partir de la cual se discuten y consideran las diversas exigencias de las partes, las obligaciones eventuales a que daría lugar el contrato a cargo de cada una de ellas y, en fin, los distintos aspectos del negocio en ciernes de celebración»** (CSJ se, 8 Mar. 1995. Rad. 4473; cs.r se. 12 Ago. 2002, Rad. 6151).

Conversaciones y acuerdos previos que revisten gran importancia porque a la postre van a determinar los términos y condiciones del contrato ulterior a celebrar, pero que no escapan a la esfera de la autonomía de los contratantes, como que cada una de ellas libre y consciente determina si acepta y rechaza las condiciones propuestas por la otra parte.

No es punto pacífico si la eventual responsabilidad que se deriva de tal etapa precontractual corresponde a la aquiliana o contractual, o si corresponde a una modalidad autónoma de obligación. Empero, en cualquiera de los casos, ha sido clara la jurisprudencia en precisar que, en el desarrollo previo a la celebración del contrato, se impone a las partes obrar de buena fe y solo cuando se rompe tan elemental principio, nace a la vida jurídica la obligación de indemnizar los perjuicios que se causen por la terminación intempestiva de las negociaciones previas, y, por

ende, la no celebración del contrato que se venía preparando, dado que por principio constitucional y legal los actos de los particulares y de las autoridades deben cumplirse de buena fe. De ahí que el artículo 863 del Código de Comercio, advierta que **“Las partes deberán proceder de buena fe exenta de culpa en el período precontractual, so pena de indemnizar los perjuicios que se causen”**.

El tema fue ampliamente analizado por la Sala de Casación Civil de la Corte Suprema de Justicia, en sentencia del 19 de diciembre de 2006, expediente No. 1998-10363-01, con ponencia del magistrado CARLOS IGNACIO JARAMILLO JARAMILLO;

“...cumple advertir que la formación del contrato implica, en no pocas ocasiones, una fase preparatoria, en desarrollo de la cual los interesados progresivamente definen los términos -principales y accesorios- del contrato mismo que se pretende celebrar, en aras de explicitar su voluntad de cara al respectivo negocio. Sólo en el evento de que la *intentio* de los participantes sea positiva y coincidente respecto de las bases por ellos proyectadas, se estará en presencia de un acuerdo de voluntades que, en el caso de los contratos consensuales, determinará su celebración o, tratándose de los contratos solemnes, exigirá para su cabal perfeccionamiento, la satisfacción de las correspondientes formalidades legales. Si la voluntad de los interesados, o de alguno de ellos, es negativa, o disímil en algún punto -determinante- materia del negocio, no tendrá lugar el surgimiento o floración plena del contrato en el cosmos jurídico.

Ahora bien, ese camino -o iter- negocial puede estar circunscrito a simples tratos preliminares o “tratativas”, mediante los cuales los intervinientes, de ordinario, básicamente exploran recíprocamente sus posiciones e intereses en relación con el potencial contrato. Esos contactos o acercamientos, si bien -incluso- pueden conducir al logro de acuerdos respecto de ciertos y específicos puntos, no suponen, inexorablemente -o in toto-, la celebración del contrato propiamente dicho, el que es corolario de un acuerdo más definido alrededor de sus elementos esenciales y, por contera, vinculante, merced al establecimiento de aspectos neurálgicos en la respectiva esfera negocial.

Sobre el tema, en lo pertinente, la Sala ha puntualizado que, en la fase precontractual, “se realizan esfuerzos de la más variada índole, precisamente encaminados a cristalizar expectativas y planes económicos, notándose la presencia de una serie de encuentros, de contactos, de intercambios de opiniones y de consulta entre las partes, todo lo cual no puede resultar frustrado inicua y no más que respaldado por el principio de la libertad contractual; antes bien, la conducta que deben observar quienes así se contactan en pos de un designio contractual deben ajustarla al principio de la buena fe”. (Cas. Civ., sent. de 31 de marzo de 1998).

De manera más reciente, esta Corporación, en sentencia de 13 de diciembre de 2001 (exp. 6775), señaló que “a menudo la celebración del contrato no se logra de un solo golpe, sino que está precedida de una serie de aproximaciones, encuentros e intercambios de opiniones y de consultas entre las partes -lo que autoriza a afirmar

metafóricamente que el contrato es, desde esa perspectiva, el punto final de los desacuerdos-, y que es natural que en dicha fase se puedan presentar situaciones perjudiciales para los contratantes, si es que no ajustan su conducta al secular principio de la buena fe; y dado que sería cuando menos ingenuo atrapar todas las hipótesis que ofrece la realidad, el legislador prefirió una cláusula general con el fin de permitir al intérprete un criterio elástico de valoración, estatuyendo que las partes 'deberán proceder de buena fe exenta de culpa en el período precontractual, so pena de indemnizar los perjuicios que se causen' (art. 863 del código de comercio). En verdad, éticamente no hay cómo excluir la buena fe, esa que nadie dudó en exigir en la etapa propiamente contractual, del recorrido que las partes cumplen y transitan previamente, pues desnaturalizada queda cuando se observa a pedazos. De allí, como lo expresó la Corte, que '... no se pueda fragmentar, en orden a circunscribirla tan sólo a un segmento o aparte de una fase, por vía de ejemplo: la precontractual -o parte de la precontractual-' (Sent. 2 de agosto de 2001)".

Es por ello por lo que los tratos preliminares, entendidos pues como el conjunto -o plexo- de actividades realizadas por quienes persiguen la celebración de un contrato en aras de concretar los posibles términos del mismo (reuniones, intercambio de opiniones, precisiones varias, etc.), están sujetos al milenar y justiciero principio *neminem laedere*, de forma tal, que cuando alguno vulnere o perjudique ilegítima o inconsultamente al otro potencial contratante, nace para quien así procede el inequívoco deber de reparar el correspondiente daño.

4. Como complemento de lo hasta ahora observado y por ser cuestión estrechamente relacionada con lo que se debate en el recurso que se examina, cumple memorar que la buena fe, de antaño, es un principio medular que campea con fuerza en el ordenamiento jurídico, hoy de indiscutido raigambre constitucional (art. 83 C.P.), al que están sometidas, en general, las actuaciones del hombre en sociedad y, sobre todo, aquellas de trascendencia jurídica, que supone un actuar honrado, probo, leal y transparente, cuya operancia práctica se desdobra en un deber de conducta positivo o en una abstención (buena fe negativa). Desde el punto de vista negocial, mayor énfasis adquiere el matiz que a ella se da, al asimilarla a la lealtad -o corrección- que deben observar quienes intervienen en el tráfico jurídico (buena fe objetiva) y que es fuente de la confianza que depositan en el otro, de que se está actuando dentro de los causes legales -mejor aún jurídicos-, esto es, que no se persigue un provecho, o una ventaja indebidos.

Así las cosas, como en sentencia de 2 de agosto de 2001 lo destacare más a espacio la Sala, "principio vertebral de la convivencia social, como de cualquier sistema jurídico, en general, lo constituye la buena fe, con sujeción al cual deben actuar las personas -sin distingo alguno- en el ámbito de las relaciones jurídicas e interpersonales en las que participan, bien a través del cumplimiento de deberes de índole positiva que se traducen en una determinada actuación, bien mediante la observancia de una conducta de carácter negativo (típica abstención), entre otras formas de manifestación", postulado que presupone "que se actúe con honradez, probidad, honorabilidad, transparencia, diligencia, responsabilidad y sin dobleces" y que, desde otro ángulo, se identifica "con la confianza, legítima creencia, la

honestidad, la lealtad, la corrección y, especialmente, en las esferas prenegocial y negocial, con el vocablo 'fe', puesto que 'fidelidad quiere decir que una de las partes se entrega confiadamente a la conducta leal de la otra en el cumplimiento de sus obligaciones, fiando que esta no lo engañará'".

Ahora bien, si tal y como lo disponen los artículos 83 de la Constitución Política y 769 del Código Civil, que en su orden consagran que "Las actuaciones de los particulares y las autoridades públicas deberán ceñirse a los postulados de la buena fe, la cual se presumirá en todas las gestiones que aquellos adelanten ante estas" y que "La buena fe se presume, excepto en los casos en que la ley establece la presunción contraria... En todos los otros, la mala fe deberá probarse", se sigue de ello, que quien afinca su posición jurídica en la ausencia de buena fe de su contrario, enfrenta una singular tarea, puesto que para el éxito de su pretensión o defensa deberá, por un lado, destruir la presunción que en beneficio de su opuesto consagran la Constitución y la ley y, por el otro, acreditar que el actuar de éste contradice abierta o frontalmente la conducta recta, proba, honesta, leal y transparente a que se ha hecho mención.

Deviene de lo expuesto, por su valía en el tráfico jurídico, que no cualquier proceder o alegación desvirtúa el postulado en comento o, más exactamente, la arraigada presunción que, como regla o principio rector, establece el ordenamiento en beneficio de todos. Ese actuar contrario podrá entonces hallarse -entre varios supuestos- en aquel comportamiento inequívoco que evidencie una postura incorrecta, desleal, desprovista de probidad y transparencia, que desconozca al otro, o ignore su particular situación, o sus legítimos intereses, o que esté dirigida a la obtención de un beneficio impropio o indebido, conforme se anticipó tangencialmente".

CASO CONCRETO

En el caso que ocupa la atención del Despacho, la sociedad BRASERV PETROLEO LTDA SUCURSAL COLOMBIANA pretende se declare que la demandada SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD, incurrió en responsabilidad precontractual al terminar intempestivamente y de forma injustificada, las negociaciones tendientes a la suscripción del contrato de compraventa del equipo Workover Rig 32 y, en consecuencia, se le condene al pago de los perjuicios que estima se derivaron del citado incumplimiento.

Desde la demanda misma, surge incierta la condición de la demandada como eventual vendedora del equipo motivo del contrato, de la titularidad de las negociaciones adelantadas, y, por ende, de su legitimación en la causa por pasiva como eventual obligada de indemnizar los perjuicios por la no celebración del contrato de compraventa que se pretendía celebrar.

En efecto, dice el HECHO 4º del libelo introductorio, que la sociedad demandante inició negociaciones con la sociedad demandada SHANDONG KERUI PETROLEUM

EQUIPMENT CO LTD. y con REGI INTERNATIONAL GROUP SUCURSAL DE LA REGIÓN SURAMERICA, quienes hacen parte del mismo grupo empresarial, a fin de suscribir contrato de compraventa del equipo denominado RIG 32, de lo cual surgen dos aspectos preponderantes a saber: i) Que las eventuales conversaciones previas no solo fueron adelantadas con la demandada sino también con REGI INTERNATIONAL GROUP SUCURSAL, y ii) que SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD. Y REGI INTERNATIONAL GROUP SUCURSAL DE LA REGIÓN SURAMERICA, hacen parte de un mismo conglomerado empresarial, afirmación que no se encuentra probada dentro del proceso.

Señala también la demanda que La sociedad REGI INTERNATIONAL GROUP SUCURSAL DE LA REGIÓN SURAMERICA presentó propuesta de alquiler con opción de compra, del citado equipo, mediante contrato que se suscribiría con SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD., de lo que puede inferirse razonablemente que REGI INTERNATIONAL GROUP SUCURSAL DE LA REGIÓN SURAMERICA, era la eventual vendedora del equipo y quien tenía autonomía y disposición en las condiciones del contrato, a tal punto que dispuso que quien fungiría como vendedora era la demandada SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD.

Tan cierto es lo anterior, que en la demanda se confiesa que luego de varios ajustes, el 11 de diciembre de 2017 la sociedad demandante envía a REGI INTERNATIONAL el contrato de compraventa debidamente suscrito, lo que acredita que el titular de las conversaciones como eventual vendedor era REGI INTERNATIONAL y fue precisamente por esta razón por la que envió a ésta el contrato y no a la demandada.

Esta línea de pensamiento la continúa la propia demandante al señalar en el hecho 13 de la demanda que a través de correo del 27 de diciembre de 2017 REGI INTERNATIONAL GROUP Co. LTD, informa a BRASERV PETROLEO LTDA. la decisión de congelar el proceso, rompiendo abrupta y sorpresivamente las negociaciones dejando a la demandante en dificultades de adquirir el equipo para dar cumplimiento al contrato que había suscrito con OCCIDENTAL ANDINA LLC., pues este ya debía estar trabajando para diciembre de 2017, lo que deja en claro que fue REGI INTERNATIONAL GROUP CO LTD, quien dio por terminado el proceso de negociación y no la demandada.

Palmario resulta de lo dicho que las negociaciones previas a la compraventa que no se celebró, se llevaron a cabo entre la demandante y REGI INTERNATIONAL GROUP Co. LTD y que la demandada SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD., obró simplemente como autorizada y mandataria de la **REGI**

INTERNATIONAL GROUP Co. LTD, sin poder de disposición alguno, a tal punto que, como se afirmó en la demanda, fue ésta última la que dio por terminado el proceso de negociación.

Pareciera que la imputación que se hace a la demandada como obligada a la pretendida indemnización, la hace consistir la demandante en que SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD. y REGI INTERNATIONAL GROUP SUCURSAL DE LA REGIÓN SURAMERICA, forman parte de un mismo conglomerado empresarial, afirmación que como ya se dijo, se encuentra en absoluto desprovisto de prueba.

Pero al margen de ello, admitiendo hipotéticamente que en verdad se trata del mismo conglomerado, es claro que SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD., es subordinada de la casa matriz en china, en este caso mandataria y por tal razón la demandante inició conversaciones y recibió la oferta de REGI INTERNATIONAL y fue REGI INTERNATIONAL quien dio por concluido el proceso de negociación.

No sobra recordar que, en el ámbito colombiano, el conglomerado empresarial se encuentra autorizado por el artículo 28 de la Ley 222 de 1995 al señalar que **“Habrá grupo empresarial cuando además del vínculo de subordinación, exista entre las entidades unidad de propósito y dirección”**, todo lo cual se encuentra regulado en los artículos posteriores de la misma ley que entre otros requisitos exige su inscripción en la Cámara de Comercio, según se desprende del artículo 30 de la misma ley.

Cierto es que REGI INTERNATIONAL GROUP SUCURSAL DE LA REGIÓN SURAMERICA, no tiene sede ni cuenta con registro mercantil en Colombia. Sin embargo, bajo tal supuesto, no puede trasladarse de manera inopinada la responsabilidad a la demandada, quien fungió apenas como mandataria de la verdadera vendedora del equipo, pues el derecho interno colombiano, no establece esta modalidad de responsabilidad o de obligación, ni tampoco se demostró que en virtud de convenios internacionales la mandataria es responsable directa de las obligaciones a cargo de la persona jurídica extranjera que representa.

Las anteriores conclusiones fueron corroboradas por el señor MIGUEL JABUR ABUD, representante legal de la demandante, quien en el interrogatorio de parte que absolvió, afirmó que la empresa que le presentó oferta fue REGI INTERNATIONAL GROUP CO LTD, que iniciaron conversaciones con esta empresa y que tuvo varias reuniones con la demandada.

En este orden de ideas, resulta claro que la parte demandante no demostró que la demandada se encuentra legitimada por pasiva, como quiera que no se acreditó que era SHANDONG KERUI PETROLEUM EQUIPMENT CO LTD, quien presentó la oferta, con quien adelantó todo el proceso de negociación y quien dio por terminado dicho proceso, pues por el contrario, de la propia demanda emerge con nitidez que todo el proceso se adelantó con REGI INTERNATIONAL GROUP CO LTD, quien dio por concluidas las conversaciones y no la demandada.

Ante la falta de legitimación por pasiva de la demandada, no es necesario adentrarnos en el análisis de los demás aspectos de la responsabilidad que se atribuye, siendo ello suficiente para negar las pretensiones de la demanda, sin que haya lugar a analizar las excepciones propuestas por la parte demandada.

Se condenará en costas a la parte demandante.

DECISIÓN

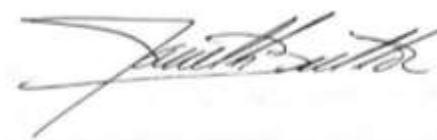
Acorde con lo esbozado, el JUZGADO CUARENTA Y UNO CIVIL DEL CIRCUITO DE BOGOTA D.C., administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la Ley,

RESUELVE

PRIMERO: NEGAR las pretensiones de la demanda.

SEGUNDO: CONDENAR en costas de esta instancia a la parte demandante, teniendo como agencias en derecho la suma de \$12.000.000, líquidense en su oportunidad.

NOTIFÍQUESE Y CUMPLASE



JANETH JAZMINA BRITTO RIVERO

Juez