



REPÚBLICA DE COLOMBIA
RAMA JUDICIAL DEL PODER PÚBLICO
JUZGADO TREINTA CIVIL MUNICIPAL DE CALI

SENTENCIA

Santiago de Cali, dieciocho (18) de agosto de dos mil veintiuno (2021)

Proceso: Declarativo
Referencia: 76001-40-03-030-2018-00392-00
Demandante: Grupo Plus Inversores S.A.S.
Demandado: Sexta Diferencia & Cía. S. C. S.

Procede el Despacho a proferir sentencia escrita de primera instancia dentro de del proceso Declarativo propuesto por la sociedad **Grupo Plus Inversores S.A.S.** en contra de la entidad **Sexta Diferencia & Cía. S. C. S.**

I. ANTECEDENTES

1.- Demanda y su pretensión:

El señor Mario Andrés Valencia García en calidad de Representante Legal de la sociedad Grupo Plus Inversores S.A.S. –Century 21 Plus-, instaura demanda verbal en contra de la entidad Sexta Diferencia & Cía S. C. S. pretendiendo se declare:

- (i) Que la entidad demandada incumplió el contrato de corretaje celebrado por las partes el 7 de septiembre de 2016.-
- (ii) Que como consecuencia directa en inmediata de las gestiones de corretaje, se celebró entre la entidad demandada y la sociedad Celerita S.A. contrato de promesa de compraventa del bien inmueble ubicado en la dirección Avenida & Norte Nro. 15-25 de esta ciudad, por el monto de \$2.500.000.-
- (iii) Que la demandada Sexta Diferencia & Cía S. C. S. es responsable del pago de la comisión por el valor \$75.000.000, al haberse concretado dicho negocio, concerniente al 3% del monto convenido “o, en su defecto, la suma que se establezca pericialmente por tal concepto”.-



2.- Trámite impartido:

Mediante proveído Nro. 1912 de fecha 27 de julio de 2018, el Juzgado dispuso la admisión de la demanda, ordenándose entre otras cosas, la tramitación del asunto bajo los postulados del artículo 368 y subsiguientes del Código General del Proceso, así como el traslado al extremo pasivo por el término de veinte (20) días.-

3.- Contestación:

La entidad demandada Sexta Diferencia & Cía. S. C. S., presentó a través de su apoderado judicial contestación a la demanda, oponiéndose a todas y cada una de las pretensiones impetradas, proponiendo además las excepciones de mérito: terminación del contrato y gestión ineficaz del corredor, asimismo aportó las probanzas documentales que se encontraban en su poder.-

II. CONSIDERACIONES

1.- Problema jurídico

Corresponde al despacho determinar si en el caso particular se cumplen a cabalidad los presupuestos axiológicos decantados por la Sala de Casación Civil de la Corte Suprema de Justicia, respecto de la viabilidad del reconocimiento de la remuneración pactada dentro del contrato de corretaje celebrado por las partes.-

2. Tesis del despacho

Advierte el Despacho que la parte demandante no demostró la totalidad de los requisitos para declarar el reconocimiento de la remuneración pretendida, omitiéndose probar de manera puntual que como consecuencia de sus gestiones se concluyó el negocio jurídico de compraventa con el tercero Celeritas S.A., pactado de manera expresa en el contrato de corretaje, esto es el nexo causal entre su gestión como comisionista y la feliz celebración de dicho contrato.-

3.- Estudio del Caso

3.1. Para efectos de abordar el estudio del caso, sea lo primero memorar que el artículo 1494 del Código Civil consagra dentro de las fuentes de las obligaciones, el contrato, el cual



nace a la vida jurídica del concurso real de las voluntades de dos o más personas.

Además, se destaca que el canon 1502 ibidem establece como requisitos para obligarse por un acto o declaración de voluntad, los siguientes: *“1o.) que sea legalmente capaz. (...) 2o.) que consienta en dicho acto o declaración y su consentimiento no adolezca de vicio. (...) 3o.) que recaiga sobre un objeto lícito. (...) 4o.) que tenga una causa lícita. (...) La capacidad legal de una persona consiste en poderse obligar por sí misma, sin el ministerio o la autorización de otra”*.

Ahora, y como quiera que precisamente la Litis versa sobre un contrato de naturaleza mercantil, se resalta que Artículo 822 del Código del Comercio establece frente a la aplicación del derecho civil, el siguiente tenor: *“Los principios que gobiernan la formación de los actos y contratos y las obligaciones de derecho civil, sus efectos, interpretación, modo de extinguirse, anularse o rescindirse, serán aplicables a las obligaciones y negocios jurídicos mercantiles, a menos que la ley establezca otra cosa. (...) La prueba en derecho comercial se regirá por las reglas establecidas en el Código de Procedimiento Civil, salvo las reglas especiales establecidas en la ley”*.

Sumado a lo anterior, el canon 864 ibidem define el contrato en los siguientes términos: *“El contrato es un acuerdo de dos o más partes para constituir, regular o extinguir entre ellas una relación jurídica patrimonial, y salvo estipulación en contrario, se entenderá celebrado en el lugar de residencia del proponente y en el momento en que éste reciba la aceptación de la propuesta. (...) Se presumirá que el oferente ha recibido la aceptación cuando el destinatario pruebe la remisión de ella dentro de los términos fijados por los artículos 850 y 851”*.

En ese sentido, y puntualmente, respecto del contrato de corretaje, es importante resaltar que de conformidad con lo dispuesto por el numeral 8º del artículo 20 esjúdum, este es de naturaleza mercantil, para todos sus efectos legales; así como que se encuentra regulado por los artículos 1340 al 1346 del mismo compendio, vislumbrándose que el canon 1340 reza que el corredor es aquella persona, que por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio mercantil, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación, así como que el artículo 1341 preceptúa el siguiente tenor frente a la remuneración de los corredores:

“El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos.



Salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales, y la del corredor de seguros por el asegurador. **El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga.**

Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario”. –Resaltado del Juzgado-

Al respecto, en Sentencia SC11815-2016, del 6 de septiembre de 2016, con ponencia de la Magistrada Margarita Cabello Blanco, la Sala de Casación Civil de la Corte Suprema de Justicia, analizó las obligaciones en el contrato de corretaje en comento, en los siguientes términos:

“En el caso del corretaje, el ordenamiento patrio no deja dudas acerca de que el contrato es bilateral. A partir de lo dispuesto en los artículos 1340 y 1341 del Código de Comercio, es definido por la Corte como aquel en que

“una parte llamada corredor, experta conocedora del mercado, a cambio de una retribución, remuneración o comisión, contrae para con otra denominada encargante o interesada, la obligación de gestionar, promover, concertar o inducir la celebración de un negocio jurídico, poniéndola en conexión, contacto o relación con otra u otras sin tener vínculos de colaboración, dependencia, mandato o representación con ninguno de los candidatos a partes” (CSJ SC. Del 14 de septiembre de 2011, rad. 05001-3103-012-2005-00366-01)

Destacan en esa definición las principales obligaciones de cada una de las partes, constatándose su bilateralidad, de modo que, dependiendo de quien emitió la oferta, su aceptación tácita a la misma queda demostrada con hechos indubitables que pongan comienzo a la ejecución de las prestaciones a su cargo.

El corredor tiene, pues, una primera obligación consistente en desplegar sus esfuerzos para conseguir interesar a una tercera persona en el negocio que el proponente desea concluir, con la finalidad de relacionarlos, de ponerlos en contacto. A su cargo corren además otras obligaciones, como la prevista en el artículo 1344 del Código de Comercio, referida a “comunicar a las partes todas las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma puedan influir en la celebración del negocio”. Pueden asimismo deducirse deberes de confidencialidad, o de imparcialidad cuando ha recibido el encargo de dos personas distintas y



eventualmente partes contrapuestas en un contrato (Garrigues) así como la de atender las instrucciones recibidas del comitente.

Para éste, solicitante de los servicios de mediación, esto es, el encargante o interesado, se genera la obligación de pagar la comisión en tanto ese contacto realizado por el mediador resulte en la efectiva celebración del contrato respectivo.

*De suerte que la ejecución del corretaje propuesto significará, para el corredor, el comienzo de esas actividades tendientes a la consecución del tercero interesado así como el de brindar la información pertinente en los términos ya anotados. Al paso que para el interesado en la mediación, esa ejecución inequívoca deberá corresponder a las obligaciones y los deberes, si se quiere, secundarios de conducta que son inherentes a la relación negocial de que se trata, **puesto que el pago de la comisión es prestación que debe honrar una vez nazca, y ello acaece ya celebrado el negocio entre el “encargante” y el “tercero”.** Por manera que, en línea de principio, sólo el cumplimiento de esas cargas o deberes de prudencia, corrección e información, podrían constituirse, atendidas las circunstancias, en hechos inequívocos que denoten aceptación de la oferta de corretaje, como cuando verbalmente comunicada por el mediador el destinatario –eventual comitente- la acepta con un hecho inequívoco inmediatamente realizado, como bien puede ser la entrega de documentación e instrucciones para el adelantamiento de la promoción a cargo del intermediario”.*

En aparte siguiente, la Corte reiteró la postura ya delimitada en sentencia del 9 de febrero de 2011, bajo la ponencia del Dr. Edgardo Villamil Portilla¹, y en sentencia del 14 de septiembre del 2011 bajo la ponencia del Dr. William Namén Vargas², respecto de las obligaciones que adquiere el corredor, en los siguientes términos:

“(…) la jurisprudencia de esta Corporación ha venido perfilando una clara y uniforme doctrina contenida en fallos que reproducen a su vez otros, en los que se afirma, sin ambages, que la actividad a que se compromete ese mediador (...)

“se reduce, exclusivamente, a facilitar el encuentro de dos o más sujetos que tienen la voluntad de contratar; esto viene a indicar que en desarrollo de tal labor el corredor obra como un puente conductor o, si se quiere, como un vaso comunicante entre quien tiene la intención de ofrecer un bien o prestar un servicio, y aquél que desea hacerse a él.

¹ Radicación 1100131030132001-00900-01

² Radicación 05001-3103-012-2005-00366-01



Acontece que el corredor facilita la complementación de las economías de los contratantes, porque su conocimiento le permite saber de las necesidades comunes y esa es, precisamente, la importancia de su gestión en el desarrollo del negocio, misma que no puede detener una vez ha desatado la iniciativa, pues el acuerdo de voluntades ya no depende de su actividad, sino de los deseos y expectativas de los contratantes.

Por lo mismo, no se puede cargar al corredor con obligaciones ajenas al contacto, como la de mantenerse en vigilia para la realización efectiva del mismo, pues su función es puramente genética, por lo que se descarta que deba alimentar con denuedo el proceso de convicción de los contratantes sobre las bondades de la celebración del acto”(SC del 9 de febrero de 2011, rad. 11001-3103-013-2001-00900-01. En el mismo sentido, SC del 14 de septiembre de 2011, rad. 05001-3103-012-2005-00366-01”

Añadiendo:

*“En sentencia de reciente data la Corte reiteró su doctrina conteste y uniforme indicando que (...) **En el corretaje, la labor del intermediario se agota con el simple hecho material de acercar a los interesados en la negociación, sin ningún requisito adicional. Y el corredor adquiere el derecho a la remuneración cuando los terceros concluyen el contrato y entre éste y el acercamiento propiciado por el corredor, existe una relación necesaria de causa a efecto** (SC17005-2014, rad. n°. 11001-31-03-034-2004-00193-01 del 12 de diciembre de 2014)”. –Resaltado del Juzgado-*

Y en el reciente pronunciamiento emitido en Sentencia SC008-2021 del 25 de enero del año en curso, bajo la ponencia del Dr. Octavio Augusto Tejeiro, definió el contrato de corretaje de la siguiente manera:

“El corretaje, regulado en los artículos 1340 a 1353 del Código de Comercio, es un contrato en virtud del cual una parte llamada corredora, experta y conocedora del mercado, contrae, para con otra denominada cliente, encargante o proponente, a cambio de una comisión, la obligación de gestionar, promover, inducir y propiciar la celebración de un negocio poniéndola en conexión con otra u otras, sin tener vínculos de colaboración, dependencia, mandato o representación con alguna de ellas”.



En ese contexto, lo describió como “un contrato mercantil típico, nominado, consensual, bilateral, principal, autónomo e independiente, oneroso, conmutativo y de libre discusión (...) En cuanto a sus características, en CSJ SC 14 sep. 2011, rad. 2005-00366-01, se expresó: (...) En cuanto hace a su tipología, en la legislación patria, el corretaje, entre otras características, es contrato con tipicidad legal por su disciplina legis; bilateral o de prestaciones correlativas al generar obligaciones para ambas partes contratantes; oneroso y conmutativo; principal porque su existencia no pende de otro u otros negocios, tampoco del finalmente celebrado por las partes acercadas del cual es un tipo diverso, autónomo e independiente; en principio, paritario o de libre discusión; consensual o de forma libre, y aun cuando prepara, facilita o propicia la celebración de otro negocio, no es contrato preliminar o preparatorio por no crear para el corredor, ni el encargante, prestación de hacer o de celebrar un negocio, sino buscar, aproximar y contactar interesados en su celebración”.

Asimismo, reiteró que la comisión dentro del contrato de corretaje se causa de manera efectiva si el negocio se concreta como resultado directo de la intermediación ejecutada por el corredor, en los siguientes términos:

“Si los contactados hacen el negocio, surge para el encargante el deber de pagarle al corredor la comisión acordada o, en su defecto, el valor acostumbrado en las prácticas y usos contractuales o el fijado por vía pericial, pues el artículo 1341 del Código de Comercio prevé ese derecho «en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga», excepto que dicho acto quede sujeto a condición suspensiva; en cuyo caso, solo se causará cuando el hecho futuro e incierto se cumpla (art. 1343 ídem).

Fluye, entonces, que, salvo pacto en contrario, el corredor queda habilitado para reclamar el premio cuando los contactados materializan el acto por él gestionado. Es por eso que debe demostrar que este se dio gracias a su intermediación, pues solo así habrá certeza de que esa labor fue efectiva; para lo cual es preciso que haya identidad entre el acto promocionado y el realizado por los aproximados, lo que significa que debe evidenciarse una relación de causa a efecto entre su oficio y el vínculo jurídico concertado por los relacionados”.
–Resaltado del Juzgado–



sentando que, el comisionista adquiere el derecho de ser retribuido por su labor si se cumplen los siguientes presupuestos: **(i)** Que el comitente haya solicitado o aceptado los servicios del intermediario para efectuar determinado negocio, esto es una relación directa ; **(ii)** Que el corredor haya efectuado gestiones idóneas para el logro del encargo y; **(iii)** Que como consecuencia de las gestiones efectuadas por el corredor, se haya concluido el negocio del comitente con el tercero, salvo revocación abusiva del encargo, esto es un nexo causal, entre la gestión del comisionista y la feliz celebración del contrato, de tal manera que se pueda decir que si no hubiera sido por esta actividad las partes no habrían contratado. Concluyendo, además: *“En síntesis, es el corredor quien debe probar, por cualquiera de los medios de convicción (art. 165 C.G.P.), el éxito de su gestión, pues sin ello no adquiere el derecho a ser gratificado por su actividad de promoción”.*

Por consiguiente, esta Judicatura abrirá paso a estudiar cada uno de los presupuestos a los que se ha hecho mención, conforme al acervo probatorio recaudado dentro del proceso, en aras de determinar si se configuran o no los requisitos y condiciones necesarios para la prosperidad de la pretensión incoada, conforme a las citas jurisprudenciales y normativas anotadas con precedencia.

3.2. Así las cosas, frente al primero de los citados presupuestos, cual es **(i) Que el comitente haya solicitado o aceptado los servicios del intermediario para efectuar determinado negocio, esto es una relación directa**, se tiene que precisamente con la demanda se presentó el *“Contrato de consignación C211ZP-V 2016 para promoción y venta de inmueble Nro. 057720162”*, **de fecha 7 de septiembre de 2016**, celebrado entre Grupo Plus Inversores S.A.S. –con nombre comercial Century 21 Plus- y Carlos Ederly Amram, en condición de Representante Legal de Sexta Diferencia & Cía. S.C.S., en sus calidades de corredor y propietario, respectivamente³.-

Al respecto nótese que no hay discusión alguna sobre la existencia de dicho contrato de corretaje celebrado por las partes, en tanto, de una parte, se reitera, este precisamente fue aportado por el señor Mario Andrés Valencia García en calidad de Representante Legal de la entidad demandante Grupo Plus Inversores S.A.S. quien, como apenas resulta obvio en el interrogatorio rendido ante esta judicatura en la audiencia concentrada, respondió frente al cuestionamiento: Diga si o no, si usted celebró contrato de corretaje con la entidad Sexta Diferencia: *“sí señor”*, aduciendo que ello acaeció el 7 de septiembre de 2016⁴.

³ páginas 18 a 19, archivo Nro. 01

⁴ Minuto 30:35, archivo Nro. 10.



Pero, además la sociedad demandada Grupo Sexta Diferencia & Cía. S.C.S. por conducto de su apoderado judicial, el profesional del derecho José Gombal Caicedo Orejuela, expresó en la contestación a la demanda: “*si es cierto*” que se celebró el contrato de corretaje expuesto en la secuencia fáctica del libelo incoativo.

Sumado a lo anterior, dentro del interrogatorio rendido por Adriana Arango, en su calidad de Suplente del Gerente de la referida entidad, dentro de la aludida audiencia, se le cuestionó si había tenido alguna relación contractual con el señor Valencia García, respecto de lo cual argumentó: “*Directamente con el señor García no, con el Grupo Plus si, la razón social es Century (...) yo estuve presente en toda la negociación que se hizo con el Grupo Plus, ellos nos contactaron para ofrecernos que ellos podían buscar una persona para ayudarnos a vender la propiedad, el Hotel Don Jaime, nosotros aceptamos, firmamos con ellos un contrato de corretaje, y cuando nos presentaron el cliente si, yo estuve en todas las reuniones, pero al señor Valencia no lo conocía*”⁵

Agregando frente a la pregunta ¿A través de cuáles actos solicitó o aceptó los servicios de la entidad intermediaria Grupo Plus Inversores, para efectos de ejecutar la venta del bien inmueble distinguido con la matrícula inmobiliaria Nro. 370-33769?, la siguiente afirmación: “*Firmamos un contrato de corretaje con ellos, el 7 de septiembre de 2016, que tenía una vigencia de noventa días, pero pasados cinco meses, en enero del dos mil diecisiete, en vista de que no nos habían presentado a nadie como cliente, nosotros desistimos, llevamos una carta, yo la llevé con mi esposo personalmente a la oficina, y desistimos del contrato de corretaje, ellos sellaron la carta como recibéndola, y por las prorrogas estaba vigente ese contrato de corretaje con todo su clausulado hasta marzo, después ellos nos presentaron el cliente en julio*”⁶, aclarando que la data de presentación de la carta fue el 30 de enero de 2017.

Bajo ese panorama es claro e indiscutible que se encuentra probado el primero de los requisitos en mención, pues resulta palmario que la entidad demandada aceptó de manera inequívoca los servicios de corretaje de la entidad demandante, cuyo acuerdo de voluntades se plasmó en el contrato referido.

Ahora, frente al segundo de los presupuestos axiológicos de la acción en estudio, cual es **(ii) Que el corredor haya efectuado gestiones idóneas para el logro del encargo**, encuentra el suscrito operador judicial que ciertamente la parte demandante allegó una serie de soportes documentales de conversaciones sostenidas a través de correo electrónico, en las que se alude a las diferentes gestiones realizadas por comisionistas de

⁵ Minuto 49:57, archivo Nro. 10.

⁶ Minuto 51:08, archivo Nro. 10



la misma, a efectos de cumplir las obligaciones emanadas del contrato de corretaje de marras, los cuales se encuentran relacionados en el expediente digital de la siguiente manera:

- Oferta de compra de bien raíz, **fecha a 25 de mayo de 2017**, realizada por “el comprador Heider Javier Motta en calidad de Representante Legal de Celeritas S.A.S., a “el vendedor” Carlos Ederi, en su condición de Representante Legal de Hotel Don Jaime. – páginas 27 a 28.- así como su corrección **de fecha 18 de julio de 2017** – páginas 29 a la 31, archivo Nro. 01 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **5 de junio de 2017** por el señor Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, a la entidad Celeritas, el 5 de junio de 2017, en el que alude a la remisión del “Comparativo predios en venta Norte de Cali”. –página 32 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **9 de junio de 2017** por el señor Javier Motta de la entidad Celeritas a Idelfonso Botina Erazo y Carlos ramos de Century 21, en el que se alude a la remisión de la propuesta con el valor aprobado con por los socios. –página 33 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **30 de junio de 2017** por el señor Javier Motta de la entidad Celeritas a Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, en el que se alude a la remisión de la propuesta de compra del Hotel Don Jaime y vigencia de la misma. – página 34 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **6 de julio de 2017** por el señor Javier Motta de la entidad Celeritas a Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, en el que señala: “Le confirmo la tasa: 5,75% Nominal Anual, pagadero trimestre vencido, padager sobre saldo a corte”. –página 34 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **7 de julio de 2017** por el señor Javier Motta de la entidad Celeritas a Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, en el que manifiesta: “Adjunto la Oferta con las modificaciones según conversación del día de hoy, validez de oferta de 10 julio 2017”.- páginas 34 y 35 del archivo Nro. 01-



- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **9 de junio de 2017** por el señor Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, a la señora Adriana Arango de la entidad Sexta Diferencia, en el que aduce que encía la oferta oficial con los cambios del primer desembolso de \$200 millones y el interés del 5,75 trimestre vencido. –página 35 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **11 de junio de 2017** por el señor Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, a Javier Motta de la entidad Celeritas, en el que expresa adjuntar el contrato de compraventa para la revisión, y que queda atento a los comentarios, sugerencias y cambios. –página 36 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **12 de julio de 2017** por el señor Javier Motta de la entidad Celeritas a Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, en el que requiere el certificado de libertad y tradición, así como que en el documento de contrato de compraventa se especifica realizar la operación por valor catastral, y que: *“estoy evaluando si lo realizamos o lo pasamos por el valor total en la Fiducia”*. –página 36 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **12 de julio de 2017** por el señor Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, a Javier Motta de la entidad Celeritas, en el que expresa: *“El contrato esta por el valor total lo que se va a pasar por el valor catastral es la escritura”*. - Página 37 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **15 de julio de 2017** por el señor Javier Motta de la entidad Celeritas a Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, en el que aduce no haber recibido la nueva versión del contrato de compraventa. – pagina 37 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **12 de julio de 2017** por el señor Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, a Javier Motta de la entidad Celeritas, en el que señala adjuntar los certificados de paz y salvo del Hotel Don Jaime. -página 38 del archivo Nro. 01-



- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **12 de julio de 2017** por la señora Adriana Dávila Ramos en calidad de Coordinadora de Contabilidad de Century 21 a Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de la misma entidad, referente a la remisión del certificado de tradición, el cual a su vez fue reenviado al señor Javier Motta de la entidad Celeritas. -página 39 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **15 de julio de 2017** por el señor Javier Motta de la entidad Celeritas a Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, en el que señala anexar el “documento con Control de cambios”, para revisión. - página 41 a 43 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **17 de julio de 2017** por el señor Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, a Javier Motta de la entidad Celeritas, en él se remite el contrato de promesa de compraventa. –página 45 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **19 de julio de 2017** por el señor Javier Motta de la entidad Celeritas a Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, en el que señala anexar los cambios a la oferta- página 46 del archivo Nro. 01-
- Impresión del mensaje de datos, del correo electrónico remitido el **18 de julio de 2017** por el señor Francisco Javier Forero, en calidad de Gerente de Ventas de Century 21 Plus, a Javier Motta de la entidad Celeritas, en él se remite el resumen de la reunión celebrada por estos. –página 47 del archivo Nro. 01-
- Contrato de promesa de compraventa, suscrito por Sexta Diferencia y Celeritas, en calidades de promitente vendedora y promitente compradora, respectivamente, del predio con matrícula inmobiliaria Nro. 370-33769. –páginas 48 a la 53 del archivo Nro. 01-, de fecha **22 de julio de 2017**.
- Correo dirigido por parte del abogado José Gombal Caicedo Orejuela a la entidad Sexta Diferencia, el **21 de julio de 2017**, donde requiere una serie de correcciones para el contrato de compraventa celebrado entre Hotel Don Jaime a favor de Celeritas S.A.S. –páginas 54 y 55 del archivo Nro. 01-



- Otro sí al contrato de promesa de compraventa **-14 de septiembre de 2017**, páginas 57 a la 60 y 65 a la 68 del archivo Nro. 01-

A la par, en el interrogatorio rendido en la audiencia concentrada, se le preguntó al Representante Legal de la entidad demandante ¿Cuáles gestiones realizó usted a efectos de dar cumplimiento a la parte que usted estaba obligado en ese contrato de corretaje?, quien contestó:

“Nosotros mediante dos agentes inmobiliarios hicimos todas las actividades tendientes a mostrar el inmueble, a presentárselo a un posible cliente, en este caso fue una compañía que se llama Celeritas (...) procedimos a elaborar la promesa de compraventa (...) hasta el acompañamiento de la firma del contrato de promesa de compraventa (...) esa fue como la gestión que se realizó (...) promocionarlo, finalmente atender un requerimiento de un comprador, mostrarlo, hacer toda la debida diligencia (...) estudio de títulos (...) finalmente elaborar la promesa de compraventa”⁷.

Asimismo, la señora Adriana Arango dentro del interrogatorio rendido, confirmó que en efecto, la entidad corredora había ejecutado una serie de gestiones tendientes al cumplimiento del negocio jurídico celebrado entre las partes de esta lid, cuales son, la presentación de un posible cliente – Celeritas SAS-, la elaboración del contrato de promesa de compraventa, entre otros. En este sentido, respecto de la pregunta ¿De las gestiones realizadas por Grupo Plus recibió algún beneficio económico?, enunció:

“No, (...) ellos nos presentaron un cliente y firmamos una promesa de compraventa el 22 de julio de 2017, se pactó un valor, en la promesa los señores de Grupo Plus estaban consientes de que el cliente de ellos Celeritas estaba exigiendo que se creara un patrimonio autónomo a través de una fiducia, para que la fiducia fuera garante del negocio (...) para que vigilara y recibiera los dineros y cuando Celeritas terminara de pagar, nosotros también a su vez, la fiducia le entregara la propiedad, el señor necesitaba esa garantía (...) el Grupo Plus estaba consciente de eso, y al elaborar la promesa lo escribieron allí, entonces firmamos la promesa, pero (...) nosotros recibimos un dinero muy poco al final, la clausula que el señor Valencia habla penal, esa clausula se perdió en otro sí que se hizo el catorce de septiembre de dos mil diecisiete y la clausula penal final que quedó era una clausula penal de ciento veinticinco millones (...) esta registrada en la fiducia, es la clausula real final (...) Celeritas dentro de este negocio se posesionó en el hotel y empezó a

⁷ Minuto 32:30, archivo Nro. 10



usufructuarse del hotel, de modo que cuando no pagó y no cumplió, realmente lo único que nosotros hicimos de acuerdo a las cláusulas era, devolverle el dinero inicial y además perdimos toda la plata que el señor se había usufructuado en esos meses (...) beneficio económico no tuvimos ninguno”⁸

En ese entendido, salta a la vista que las partes de manera conjunta coincidieron en reconocer que se realizaron diferentes gestiones por parte de la entidad corredora, a efectos de intentar realizar la venta del bien inmueble, estipuladas de manera expresa como las obligaciones a cargo del corredor, en la cláusula SEGUNDA del contrato de corretaje, así como que en ningún momento se alegó por parte de su propietaria, que la entidad comisionista haya sido desidiosa, negligente o pasiva en el desempeño de la labor encomendada, por lo cual también se encuentra probado el segundo de los presupuestos descritos.

Finalmente, en lo concerniente al tercer presupuesto, este es: **(iii) Que como consecuencia de las gestiones efectuadas por el corredor, se haya concluido el negocio del comitente con el tercero, esto es un nexo causal, entre la gestión del comisionista y la feliz celebración del contrato, de tal manera que se pueda decir que si no hubiera sido por esta actividad las partes no habrían contratado.**

Al respecto, sea lo primero resaltar que de la lectura al contrato de corretaje allegado se advierte que precisamente el mismo se enuncia como CONTRATO DE CONSIGNACIÓN **“PARA PROMOCIÓN Y VENTA”**, plasmándose como OBJETO del mismo, en la cláusula primera “la promoción y comercialización de un bien inmueble”. -resaltado del Juzgado-

Además, en dicho documento se estipularon en la cláusula SEGUNDA, dentro de las obligaciones del corredor, las siguientes:

“El corredor se obliga con el propietario a: Realizar una lectura al certificado de tradición para establecer el estado jurídico del inmueble y archivar los documentos entregados por el propietario. Realizar una visita personal y tomar fotografías del inmueble. Realizar un análisis comparativo del mercado y sugerir el precio de venta. Realizar el plan de promoción del inmueble. Publicar el inmueble en: () páginas de internet. Realizar y enviar el reporte de gestión al propietario con una periodicidad mensual. Gestionar con recursos del propietario los documentos requeridos para la venta del inmueble. Presentación formal de las ofertas recibidas por los clientes compradores. Elaboración de la promesa de compraventa con los requisitos

⁸ Minuto 55:31, archivo Nro. 10



*formales, las partes acordaran las fechas y formas de pago que quedaran estipuladas dentro del contrato. El corredor acompañara al propietario a la firma de la escritura, la radicación de los documentos necesarios para escrituración en la Notaría, revisión de la minuta de compraventa, elaboración de la **proforma de otro Si** para que las partes en común acuerdo establezcan condiciones y modificaciones al documento inicial, de igual modo acompañara la entrega material del inmueble a través de sus representantes comerciales”*

Asimismo, se estipuló la CLAUSULA SEXTA, contentiva de la COMISIÓN, cuyo tenor es el siguiente: *“El propietario cancelara a favor del corredor el tres por ciento (3%) mas IVA (sobre comisión) del valor total de **la venta del inmueble**, A LA FIRMA DE LA PROMESA DE COMPRAVENTA”*. –Resaltado del juzgado-

En consonancia con dichas estipulaciones, en la audiencia concentrada referida, nótese que el suscrito Juez le indagó al Representante Legal de la entidad demandante acerca del objeto del contrato de correa de marras, quien expresó: *“El objeto de ese contrato era (...) tener un acercamiento **entre un comprador y un vendedor** sobre un predio que se denomina (...) Hotel Don Jaime, que está ubicado en la avenida sexta norte número 15 n 25, ese era el objeto del contrato de corretaje”⁹*, agregando además respecto del valor del inmueble *“se cerró la transacción en dos mil quinientos millones”*. Encima, al preguntársele acerca de la remuneración acordada, manifestó que esta ascendía al valor aproximado de setenta y cinco millones de pesos (\$75.000.000) más IVA¹⁰. -resaltado del Juzgado-

Además, se trae a colación que el apoderado judicial de la sociedad demandada le preguntó al señor Valencia García *“¿Diga cómo es cierto sí o no que la promesa de compraventa celebrada entre el cliente refrendado por la sociedad que usted representa, que se llama Celeritas Invesmet SAS celebró un contrato de promesa de compraventa con la sociedad Sexta Diferencia tendiente a enajenar el inmueble objeto del corretaje?”,* contestando: *“si es cierto, se celebra el contrato de promesa de compraventa”¹¹*

Bajo ese panorama, resulta claro que el tenor del contrato alude que precisamente su objeto y fin último obedecía no sólo a promocionar el bien inmueble distinguido con la matrícula inmobiliaria Nro. 370-33769, si no a lograr su **venta**, lo cual fue reconocido por el interrogado, el señor Valencia García, quien de manera espontánea alude que dicho objeto era lograr el **acercamiento entre un comprador y un vendedor**, y que

⁹ Minuto 30:59, archivo Nro. 10.

¹⁰ Minuto 32:09, archivo Nro. 10.

¹¹ Minuto 38:10, archivo Nro. 10.



ciertamente la comisión pretendida obedece a la acordada por dicha venta.

Así las cosas, recuérdese que el demandante encaminó sus pretensiones al reconocimiento del total de la comisión por el valor de la venta, dando por sentado de manera tácita que esta se efectuó, empero dentro del interrogatorio rendido por el señor Valencia, se vislumbró que este no tenía certeza sobre tal circunstancia; toda vez que de un lado, el abogado de la parte demandante le indaga “¿Diga cómo es cierto sí o no que la venta del referido inmueble por parte de la entidad Sexta Diferencia & Cía. S C no se llevó a feliz término, o no se culminó por parte de la entidad Celeritas Investment SAS, puesto que esta incumplió el contrato?”, frente a lo cual señaló: “No me consta porque no nos vincularon en esa transacción”¹²

Y de otra parte, le cuestionó:

“Volviendo al párrafo segundo de la cláusula sexta, que a mi modo de entender (...) fue el que quedó vivo, después de que se dio por terminado el contrato de corretaje, se estipuló que había lugar al pago de la comisión del tres por ciento pactado, si el inmueble era vendido, no si el inmueble era prometido en venta, por qué pretende usted que se le pague a la sociedad que representa Grupo Plus Inversores SAS una comisión sino se encuentra demostrado dentro del proceso que el inmueble objeto del contrato de corretaje fue vendido?”

Contestando: *“para nosotros el inmueble si fue vendido y fue perfeccionado por una fiducia que ustedes establecieron con el comprador, no tengo claro a profundidad cual el negocio que ustedes establecieron, pero para la jurisprudencia, para los códigos se hizo un trabajo de corretaje, que el elemento esencial de esa labor fue poner en contacto a dos negociantes, que fue lo que hizo Century Veintiuno cuando firmó la promesa de compraventa, adicional hubo una cláusula de mil doscientos millones de pesos”¹³*

A la par le indagó:

“Dice usted que desconoce el contrato de fiducia que se celebró entre el cliente referenciado por ustedes, en calidad de comprador, y la sociedad Sexta Diferencia, en calidad de vendedora, pero en el mismo contrato de compraventa que ustedes elaboraron (...) dice claramente en la cláusula tercera: la propiedad será transferida al patrimonio autónomo, para garantizar el desembolso total del precio de la venta objeto de este contrato de promesa de compraventa (...) aquí la transferencia no se

¹² Minuto 39 archivo Nro. 10

¹³Minuto 43:31, archivo Nro. 10



hizo como venta como tal, sino que se hizo para garantizar que la sociedad recomendada por ustedes diera cumplimiento (...) cómo explica usted que la transferencia de la propiedad se hizo a un patrimonio autónomo (...) por qué considera usted que eso es una venta?"

Respondiendo: *"Porque hubo un acuerdo de voluntades en esa promesa de compraventa y hubo clausula penal (...) si hubo una transacción y una utilidad (...) hicimos nosotros una gestión como inmobiliaria, le reitero poner en contacto dos sujetos negociales, somos una compañía de medios no de resultado, el resultado de nosotros es incierto, solamente lo determinan ustedes (...) hubo una clausula penal"*¹⁴

Pero además, al solicitársele por esta judicatura al señor Valencia que indicara, si de las gestiones adelantadas para dar cumplimiento a ese contrato de corretaje se desprende posteriormente la celebración de un negocio jurídico de la parte demandada con un tercero, contestó: *"Sí, efectivamente, el negocio se desarrolló mediante la firma de una promesa de compraventa, y a causa de esa forma de compraventa se perfeccionó en un contrato de fiducia que está inscrita en la matrícula inmobiliaria del predio"*¹⁵

Así las cosas, ha de recordarse que de manera clara e inequívoca quedó sentado en la audiencia concentrada que la venta aducida nunca acaeció, al menos a la entidad Celeritas SAS, en tanto ello no se demostró por el demandante, sino que además dentro del interrogatorio rendido en la audiencia en comento por Adriana Arango, Suplente Representante Legal Sexta Diferencia, se le solicitó por el suscrito Juez aclarara si se realizó la venta efectiva del inmueble distinguido con la matrícula inmobiliaria Nro. 37033769 a la entidad Celeritas, quien expresó de manera contundente: *"No, no se vendió"*¹⁶.

Quien además complementó dicha afirmación, aduciendo que si bien hubo una venta de dicho inmueble, esta no se hizo a la entidad Celeritas SAS presentada por la entidad corredora, sino que se hizo a AJ INVESMENT en el año en curso, en los siguientes términos:

"No se vendió, nosotros lo volvimos a recibir, nosotros los dueños porque nunca se vendió, se firmó la promesa de compraventa pero el Hotel Don Jaime no lo restituyeron porque el señor no cumplió nada, en julio de dos mil dieciocho nos lo devolvieron físicamente, yo entré nuevamente a gerenciarlo y la fiduciaria certificó

¹⁴ Minuto 45:24, archivo Nro. 10

¹⁵ minuto 33:40, archivo Nro. 10

¹⁶ Minuto 58:43, archivo Nro. 10



que todo lo que tenía que ver con Celeritas salió de la fiduciaria mas o menos en octubre de dos mil dieciocho y desde ese momento Sexta Diferencia tuvo el hotel (...) hasta el dos mil veinte en la pandemia que por fuerza mayor tuvimos que cerrarlo, por la pandemia quedó cerrado, todo el tiempo sexta diferencia tuvo el hotel”¹⁷.

Ahora, como quiera que el señor Valencia dentro de los alegatos señaló que consideró que el inmueble si fue vendido, y que ello se perfeccionó con el fideicomiso, se destaca que el objeto de esta figura jurídica desde luego obedece a la administración de un patrimonio autónomo que se constituye para ese efecto. En ese sentido, se tiene que el artículo 1226 del Código del Comercio establece frente al concepto de fiducia mercantil: “*La fiducia mercantil es un negocio jurídico en virtud del cual una persona, llamada fiduciante o fideicomitente, transfiere uno o más bienes especificados a otra, llamada fiduciario, quien se obliga a administrarlos o enajenarlos para cumplir una finalidad determinada por el constituyente, en provecho de éste o de un tercero llamado beneficiario o fideicomisario. (...) Una persona puede ser al mismo tiempo fiduciante y beneficiario*”.

En efecto, al plenario se aportó por parte del extremo demandado la probanza documental del CONTRATO DE FIDUCIA MERCANTIL IRREVOCABLE DE ADMINISTRACIÓN FIDEICOMISO FA-4337 HOTEL DON JAIME, celebrado 27 de octubre de 2017, por Celeritas SAS, Sexta Diferencia Y Cía. SCS y Acción Fiduciaria S.A., en calidades de fideicomitente, tradente y fiduciaria, respectivamente; plasmándose como objeto, la constitución de un fideicomiso con el inmueble, bienes muebles y en general cualquier clase de bienes y derechos que transfiriera el fideicomitente, terceros por cuenta de este o adquiriera directamente el fideicomiso, para que la fiduciaria mantuviese su titularidad jurídica. Además, se presentó el documento contentivo de la CESIÓN DE LA POSICIÓN CONTRACTUAL DE FIDEICOMITENTE EN EL CONTRATO DE FIDUCIA MERCANTIL DENOMINADO FA-4337 HOTEL DON JAIME, de fecha 8 de noviembre de 2018.

En ese sentido, y siendo la fiducia mercantil una figura de administración, no tiene coherencia alguna el argumento del señor Valencia, concerniente a que mediante este se perfeccionó la venta del inmueble, más aún cuando de manera posterior se materializó la cesión de la posición contractual de fideicomitente en favor de la entidad demandada; pues si bien se acreditó que hubo una tradición a favor de la sociedad fiduciaria, lo que permitiría especular acerca del éxito del corretaje, es lo cierto que las pretensiones de la demanda no aluden a este hecho importante, y en consecuencia, el juzgado no podría

¹⁷ Minuto 58:57 archivo Nro. 10



tomarlo en consideración pues violaría el principio de congruencia, y es que el principio dispositivo que gobierna el proceso civil en Colombia impide que el juez fundamente su decisión en hechos no ha legados por las partes, en este caso por la parte demandante que nada dijo acerca de tomar la constitución de la fiducia como equivalente del éxito de la labor emergente del contrato de corretaje.

Además de lo anterior, si se superara este obstáculo, habrá detenerse en cuenta que el mecanismo de usar la fiducia como instrumento para instrumentar la venta, lo cierto es que ese intento fracasó estruendosamente porque él se dice de comprador no cumplió Y hubo de revertirse la operación, de modo que la intervención del corredor fue un fracaso pues el objetivo de vender el inmueble no se cumplió, por lo cual sería injustificado reconocer una comisión por una tarea fallida.

Inclusive desde la perspectiva del parágrafo de la cláusula sexta del contrato la desventura de las pretensiones de la demanda se mantiene, pues en dicha disposición la retribución esta prevista “si ha sido vendido” el inmueble, venta que aquí jamás existió

Así las cosas, y al no materializarse la venta del inmueble, no le asiste razón al demandante en aseverar que por el solo hecho de celebrarse contrato de promesa de compraventa con el tercero Celeritas SAS, adquiriría per se el derecho al reconociendo de la comisión, quien además alegó que sus los servicios prestados eran “*de medios y no de resultados*”¹⁸, pues se remite nuevamente esta judicatura al contenido literal del contrato, en el que no hay la más leve duda sobre qué es la comisión que ahora reclama la parte demandante, se generaba por la venta del inmueble es el precio pagado, y que precisamente el negocio jurídico de promesa de compraventa era apenas una de las actividades preparatorias que en caso de mutare en compraventa efectiva y real hubiera dado lugar a que se causarían la comisión, cosa que no ocurrió porque el objeto del contrato quedó apenas en estado larvario, es decir en situación de información sin que se llegará al estado final de realización de la compraventa la cual nunca se realizó. Dicho de otra manera, la parte demandante se obligó al resultado consistente en la realización de la compraventa, pues el precio de ella era el parámetro necesario para calcular la comisión remuneran historia del trabajo del corredor demandante.

¹⁸ Minuto 41:57, archivo Nro. 10, el apoderado de la parte demandada pregunta: ¿Entonces si ustedes elaboraron la promesa de compraventa, por qué colocaron esa clausula, siendo que ustedes no habían recibido ningún dinero? “*Porque si usted la coloca en contexto doctor ese es como el parágrafo segundo de esa clausula, donde dice que en el evento que el negocio por alguna razón atípica a la relación contractual de las partes, no hay lugar a la devolución de la comisión de Century Veintiuno, porque nosotros somos una labor de medio no de resultado (...)*”



Pero además, recuérdese que en la vista pública en mención, el señor Valencia intentó dentro de sus alegatos reformar la demanda, en sentido de señalar encaminaba sus pretensiones al reconocimiento de la comisión sobre el monto de la promesa de compraventa, evidenciándose que no era la oportunidad procesal oportuna para ese efecto, pues debió hacerse justo con antelación a la fijación de la data de la audiencia inicial, tal y como lo establece el artículo 93 del compendio procesal, y que ciertamente es el extremo demandante quien con la formulación de la demanda delimita el litigio que se ha de zanjar por la administración de justicia; razón por la cual no resulta posible vencida la oportunidad procesal, modificar u alterar el contenido mismo del libelo, so pena de un franco atentado contra los derechos de defensa, debido proceso y contradicción de quienes fueron convocados por la pasiva de la presente Litis.

Sumado a lo anterior dentro de las pretensiones se plasmó que se ordenara el pago de \$75.000.000 correspondiente 3% del valor convenido “o, en su defecto, la suma que se establezca pericialmente por tal concepto”, es del caso recordarle al demandante que de conformidad con lo consagrado por el artículo 227 del C.G.P., la parte que pretenda valerse de un dictamen pericial deberá aportarlo en la respectiva oportunidad, carga que en efecto también omitió.

En ese contexto, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 167 del compendio procesal era carga del demandante demostrar los supuestos facticos en los que descansan sus pretensiones, y que si bien se desarrollaron gestiones eficientes e idóneas, dentro de las cuales se encuentra la celebración del contrato de promesa de compraventa, es lo cierto que el objeto del contrato de corretaje comentado, comprendía tanto la promoción como la venta del inmueble, y que precisamente, se reitera, **no se acreditó** que esta se haya materializado, en otras palabras, no se probó el nexo causal entre su gestión como comisionista y la feliz celebración del contrato de compraventa, pues ha de tenerse en cuenta que si bien se celebró un negocio jurídico, cual es el contrato de compraventa, es lo cierto que el contrato de corretaje para el reconocimiento de la comisión no aludía a la celebración de cualquier negocio jurídico, pues se reitera, su fin era la enajenación del bien. Y en este sentido, las pretensiones están claramente llamadas a fracasar.

Tan es así, que no se estipuló comisión aparte para el evento en el cual únicamente se celebrara la promesa de compraventa, pues si bien se habilitaba su pago al celebrarse esta promesa, es lo cierto que fue pactada de manera global, por promoción y venta, en los siguientes términos: “El propietario cancelara a favor del corredor el tres por ciento (3%) más IVA (sobre comisión) del valor total de **la venta del inmueble**, A LA FIRMA DE LA PROMESA DE COMPRAVENTA”, razón adicional para quebrar las aspiraciones de la parte demandante. –Resaltado del juzgado-



3.3. En suma, en el presente caso no se demostró que no demostró que como consecuencia de las gestiones de la entidad demandante como corredora, se haya concluido el negocio jurídico de compraventa por parte de Sexta Diferencia & Cía. SCS con el tercero Celeritas S.A., pactado de manera expresa en el contrato de corretaje, esto es el nexo causal entre su gestión como comisionista y la feliz celebración de dicho contrato, por lo que se colige que no prosperan la las pretensiones de la demanda y por ende no resulta menester proceder con el análisis de fondo de cada una de las excepciones de mérito propuestas.

III. DECISIÓN

En mérito de lo expuesto, el **JUZGADO TREINTA CIVIL MUNICIPAL DE CALI**, administrando justicia en nombre de la República de Colombia y por autoridad de la ley,

RESUELVE:

PRIMERO: NEGAR las pretensiones de la demanda, atendiendo las consideraciones previamente expuestas. -

SEGUNDO: CONDENAR en costas a la parte demandante, en favor de la parte demandada inclúyase dentro de la liquidación de costas el 4% del valor de las pretensiones al momento de la demanda como agencias en derecho. –

TERCERO: Ejecutoriado este proveído, **ARCHIVAR** el expediente, previas anotaciones de rigor en los libros radicadores y en el Sistema Justicia XXI.-

NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE

JUAN SEBASTIÁN VILLAMIL RODRÍGUEZ

JUEZ

2018-392