

Señores

JUZGADO QUINTO (5) CIVIL DEL CIRCUITO DE BOGOTÁ

Atn. Dra. Nancy Liliana Fuentes Velandia

Dirigido al correo electrónico institucional

ccto05bt@cendoj.ramajudicial.gov.co

Referencia: Proceso verbal de **COLLIERS INTERNATIONAL COLOMBIA S.A.**
en contra de **INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS –
ICOLLANTAS S.A.**

Expediente: 11-001-31-03-005-2021-00214-00

Asunto: Contestación de la demanda

DAVID RICARDO ARAQUE QUIJANO, mayor de edad, domiciliado en la ciudad de Bogotá, identificado con la Cédula de Ciudadanía No. 80.038.372 de Bogotá D.C. y portador de la Tarjeta Profesional de Abogado No. 157.263 expedida por el Consejo Superior de la Judicatura, con dirección electrónica registrada en el registro nacional de abogados daraque@gomezpinzon.com, actuando como apoderado judicial de **INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A.**, sociedad debidamente constituida en Colombia, domiciliada en la ciudad de Bogotá D.C., identificada con NIT No. 860002127-6 (en adelante “ICOLLANTAS” o la “Demandada”), representada legalmente por WALTER IVAN UGOZZOLI, mayor de edad, domiciliado en la ciudad de Bogotá D.C., identificado con cédula de extranjería No. 1.230.132, de conformidad con el poder especial que obra en el expediente, me dirijo oportunamente ante el Despacho con el fin de CONTESTAR LA DEMANDA presentada dentro del trámite de la referencia por COLLIERS INTERNATIONAL COLOMBIA S.A. (en adelante “COLLIERS” o la “Demandante” y, en conjunto con ICOLLANTAS, las “Partes”).

I. PRESENTACIÓN EN TIEMPO

La presente contestación de demanda se interpone en tiempo, como quiera que el auto mediante el cual fue resuelto el recurso de reposición contra el auto admisorio fue notificado en el estado electrónico 149 del 28 de octubre de 2021.

II. PRONUNCIAMIENTO SOBRE LOS HECHOS

Al hecho “1”. ES CIERTO que el 9 de febrero de 2015 las Partes celebraron un Contrato de Prestación de Servicios de Corretaje (en adelante el “Contrato”) para la venta de inmuebles de propiedad de ICOLLANTAS ubicados en las ciudades de Cali y Bogotá y a cuyo texto integral me atengo. La celebración del Contrato fue el resultado de un proceso de licitación propiciado por ICOLLANTAS, en el que COLLIERS participó; y en razón a su especial conocimiento del mercado

Gómez-Pinzón

DESDE 1992

Inmueble	Ubicación
Carrera 7 # 21-39	Cali
KM 5, margen derecha de la vía de El Cali, conduce a Candelaria	Cali
Carrera 7 # 22-01	Cali
Entre Calle 22 y 23 con frente sobre la Carrera 5 y la Carrera 6	Cali
Calle 32 # 10-27 (Bodega de almacenamiento grande)	Cali
Planta Chusacá – Carretera Soacha-Sibaté	Chusacá

En cuanto al objeto del Contrato, me remito a la Cláusula 3.1. del mismo:

3.1. OBJETO: En virtud de la suscripción del presente documento LA COMPAÑÍA se obliga, por el término de duración del mismo, a poner al CLIENTE en contacto con una o más personas, con el fin de que suscriban uno o más contratos de promesa de compraventa, compraventa, sobre LOS INMUEBLES de propiedad del segundo, siendo cualquiera de éstos considerado un resultado eficiente de la gestión encomendada a LA COMPAÑÍA, de conformidad con los términos estipulados en este contrato. Por su parte, EL CLIENTE se obliga para con LA COMPAÑÍA a pagarle la remuneración prevista en la cláusula 3.6 siguiente, en los términos allí incorporados, como contraprestación por su gestión profesional.

Si bien en el documento inicial de contrato las Partes pactaron exclusividad a favor de COLLIERS, tal pacto contractual fue revocado a partir del 9 de febrero del 2016 mediante el Otrosí No. 1, así:

PRIMERA: Modificar la modalidad de exclusividad a **no exclusividad** en la comercialización, promoción y demás labores tendientes a que El Cliente pueda celebrar uno o más contratos que tengan como objeto los inmuebles de su propiedad, de conformidad con lo estipulado en el contrato. Esta modificación entrará en vigencia a partir del 9 de Febrero de 2016.

Finalmente, el Contrato terminó el 4 de mayo de 2017 por virtud del Otrosí No. 2. Dice la cláusula primera del referido documento:

PRIMERA: Dar por terminado El Contrato en la modalidad de NO Exclusividad y seguir en la comercialización, promoción y demás labores tendientes a que El Cliente pueda celebrar uno o más contratos que tengan como objeto la venta de El Inmueble de su propiedad sin ningún tipo de contrato comercial.

Al hecho “2”. ES CIERTO, pues así se estableció en la Cláusula 3.5. del Contrato, a cuyo texto me atengo. No obstante, aclaro que las Partes juiciosamente y permanentemente evaluaron la necesidad y la conveniencia de la existencia del Contrato según el avance en el cumplimiento de su objeto, a saber, que ICOLLANTAS lograra vender los seis inmuebles objeto de corretaje gracias a la gestiones comerciales activas de COLLIERS; por lo cual, pese al pacto de una

Considerando lo anterior, es preciso puntualizar que la cláusula 3.5 del Contrato aludida por la Demandante en el hecho segundo se extinguió por virtud de la voluntad de las Partes, plasmada en el Otrosí No. 2 al Contrato.

Al hecho “3”. ES CIERTO, según se acordó en la Cláusula 3.6. del Contrato, la cual las Partes denominaron “REMUNERACIÓN”, y a cuyo texto me atengo y por su relevancia, lo reproduzco a continuación:

3.6. REMUNERACIÓN: Siempre que EL CLIENTE realice alguna de las transacciones que se describen a continuación sobre alguno de LOS INMUEBLES se causará a favor de ésta la remuneración a que hace referencia la presente cláusula. La remuneración se calculará sobre el monto de la transacción, en los porcentajes que a continuación se indican:

(i) Comisión del 2,5% y una prima de éxito del 0,3% si la venta se produce dentro de los 6 meses siguientes a la firma del presente contrato, caso en el cual la comisión será de 2,8% más el Impuesto al Valor Agregado (IVA) correspondiente.

LA COMPAÑÍA tendrá derecho al pago de la REMUNERACIÓN al momento de la firma de la Escritura. El derecho de LA COMPAÑÍA al pago de la remuneración no se extingue al vencimiento del término de duración inicial del presente contrato o de cualquiera de sus prórrogas, siendo claro entre las PARTES que si se celebra alguno de los negocios a que hace referencia la presente cláusula con uno cualquiera de los contactos realizados o gestionados por LA COMPAÑÍA, ésta tendrá derecho al pago de la misma, después de terminado el presente contrato y por un término adicional de ocho meses.

Dicha remuneración solo se causaría en el evento en que el contrato intermediado fuere celebrado **como resultado de la gestión comercial** de COLLIERS, de conformidad con las cláusulas 3.1, 3.6 y 3.7 del Contrato.

Reitero que el Contrato terminó en virtud del Otrosí No. 2, y, en dicho documento, las Partes acordaron lo siguiente:

PRIMERA: Dar por terminado El Contrato en la modalidad de NO Exclusividad y seguir en la comercialización, promoción y demás labores tendientes a que El Cliente pueda celebrar uno o más contratos que tengan como objeto la venta de El Inmueble de su propiedad sin ningún tipo de contrato comercial.

Desde luego que, si en virtud de la “comercialización, promoción y demás labores” COLLIERS procuraba la venta de la planta de propiedad de ICOLLANTAS en Chusacá en adelante el “Inmueble”, la “Planta de Chusacá” o simplemente la “Planta”), percibiría una remuneración del 2,5% sobre el valor de la transacción. Dicho resultado estaba condicionado a que COLLIERS

LA COMPAÑÍA tendrá derecho al pago de la REMUNERACIÓN al momento de la firma de la Escritura. El derecho de LA COMPAÑÍA al pago de la remuneración no se extingue al vencimiento del término de duración inicial del presente contrato o de cualquiera de sus prórrogas, siendo claro entre las PARTES que si se celebra alguno de los negocios a que hace referencia la presente cláusula con uno cualquiera de los contactos realizados o gestionados por LA COMPAÑÍA, ésta tendrá derecho al pago de la misma, después de terminado el presente contrato y por un término adicional de ocho meses.

En cualquier caso, aclaro que el derecho a recibir la remuneración dependía de que COLLIERS realizara **una gestión efectiva, que fuera probada ante ICOLLANTAS, y que tuviera como consecuencia la celebración del contrato intermediado**, situación que no sucedió en la venta de la Planta de Chusacá.

Al hecho “5”. ES CIERTO según se desprende de la Cláusula 3.3, la cual, al igual que el resto del clausulado, fue redactada por COLLIERS. Al respecto, me remito al tenor de la Cláusula 3.3 que contiene la integridad del pacto al que hace referencia la Demandante:

CAMBIOS EN LAS CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO: EL CLIENTE se obliga a comunicarle a LA COMPAÑÍA y a mantenerla informada, previamente y por escrito, sobre todo y cualquier cambio que se pretenda hacer en las condiciones bajo las cuales se entienden autorizadas las transacciones sobre LOS INMUEBLES (Anexo No 3). Los cambios en estas condiciones, no serán causal para la modificación o negación de la remuneración estipulada a favor de LA COMPAÑÍA, salvo cuando las PARTES lo acuerden expresamente y por escrito. Si LA COMPAÑÍA considera que las nuevas condiciones establecidas por EL CLIENTE resultan perjudiciales para ella o para los negocios propuestos, ésta tendrá la posibilidad de hacerle recomendaciones con miras a que los negocios se celebren de la mejor forma posible. Si las PARTES no logran ponerse de acuerdo en cuanto a los cambios en las condiciones generales contenidas en el Anexo No 3 de este documento, LA COMPAÑÍA podrá optar por aceptarlos o terminar el presente contrato, sin lugar al pago de indemnización alguna, y con derecho al pago de la REMUNERACIÓN causada a su favor hasta la fecha de la terminación siempre que se haya pactado dicha remuneración.

En ningún momento ICOLLANTAS cambió las condiciones generales del negocio sin negociarlas previamente con COLLIERS, las cuales quedaron incluidas en los otrosíes suscritos de mutuo acuerdo.

A todo evento, aclaro que dicha cláusula se extinguió por virtud del Otrosí No. 2 al Contrato, razón por la cual, con posterioridad al 4 de mayo de 2017, ICOLLANTAS no se encontraba obligado a dar cumplimiento al pacto de la referida Cláusula 3.3.

Al hecho “6” NO ES UN HECHO, es una interpretación subjetiva que realiza la parte

Conviene recordar entonces que el Contrato fue objeto de modificación expresa y por escrito por vía del Otrosí No. 1 y que mediante Otrosí No. 2, y las Partes de común acuerdo dieron por terminado el Contrato.

Tal y como se esbozó en la respuesta al Hecho Tercero, este último otrosí modificó sustancialmente el acuerdo entre las Partes en lo relativo a una remuneración del 2.5% sobre el valor de la transacción. Dicho resultado estaba condicionado a que COLLIERS evidenciara que la venta era resultado de su “gestión comercial”, previa presentación formal del potencial cliente a ICOLLANTAS, pues la cláusula TERCERA supeditó el derecho de COLLIERS a obtener una remuneración a la realización de una transacción con alguno de los clientes taxativamente listados en la cláusula SEGUNDA, o con los clientes que COLLIERS pudiera “*llegar a presentar como producto de su gestión comercial previa presentación formal a INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS*” (énfasis añadido). Afirmo que COLLIERS nunca presentó formalmente a MANUFACTURAS SILÍCEAS S.A.S. (en adelante “MANUFACTURAS SILÍCEAS”); por el contrario, quien la presentó formalmente fue el señor SANTIAGO URIBE.

Al hecho “7”. NO ES CIERTO como está planteado. Aclaro que la Demandante se contradice al afirmar, por una parte, que nunca se presentaron cambios en las condiciones del Contrato, y, acto seguido, reconocer la existencia de otrosíes que, por su naturaleza jurídica, modifican dichas condiciones, las cuales afirmo categóricamente sí existieron. Me atengo al contenido literal de los Otrosíes No. 1 y No. 2 en lo relativo a las modificaciones a las condiciones del Contrato.

En particular, destaco que los términos que rigieron la relación contractual de las Partes no solo fueron objeto de modificaciones, sino que, contrario a lo que afirma la Demandante, se extinguieron por mutuo acuerdo entre ellas, según fue acordado en la Cláusula PRIMERA del Otrosí No. 2:

PRIMERA: Dar por terminado El Contrato en la modalidad de NO Exclusividad y seguir en la comercialización, promoción y demás labores tendientes a que El Cliente pueda celebrar uno o más contratos que tengan como objeto la venta de El Inmueble de su propiedad sin ningún tipo de contrato comercial.

Al hecho “8”. ES CIERTO que las Partes acordaron eso en la Cláusula 3.4 del Contrato inicial.

3.4. ACUERDO COMPLEMENTARIO: En virtud de la suscripción de este contrato, EL CLIENTE se obliga a remitir a LA COMPAÑÍA la información de cualquier interesado en LOS INMUEBLES en su conjunto o individualmente, que contacte directamente o por intermedio de terceros, para que LA COMPAÑÍA le suministre la información que sea pertinente y pueda gestionar la aproximación de las PARTES para la celebración de cualquiera de los negocios objeto de este contrato, en los términos acá estipulados. En este evento, de celebrarse cualquiera

fecha de suscripción de dicha modificación no había habido gestión efectiva por parte de COLLIERS que resultara en ofertas atractivas para ICOLLANTAS.

Durante el año en que el Contrato fue exclusivo (del 9 de febrero de 2015 a 9 de febrero de 2016), ICOLLANTAS cumplió a cabalidad el pacto de remitir a COLLIERS la información de todo potencial cliente interesado en la compra de sus inmuebles, y que, incluso, cuando el Contrato fue ejecutado sin exclusividad, ICOLLANTAS siempre manifestó de buena fe a terceros corredores que cualquier remuneración a su favor estaba sujeta a que los potenciales clientes no hubiesen sido contactados con fines comerciales por COLLIERS con anterioridad. Desde luego que dicho condicionamiento estaba sujeto también a que ICOLLANTAS conociera en tiempo real de tal contacto comercial, el alcance del mismo y la identificación plena de dicho potencial cliente.

En cualquier caso, aún si se considerara que este “Acuerdo Complementario” no fue eliminado por el Otrosí No. 1, no queda atisbo de duda de que el mismo, junto con el clausulado restante del Contrato inicial, fue extinguido en virtud del Otrosí No. 2.

Al hecho “9”. NO ES UN HECHO, es una afirmación del Demandante sobre su interpretación del texto inicial del Contrato y su relación con los otrosíes.

En cualquier caso, afirmo que, con la modificación efectuada a través del Otrosí No. 1, las Partes, al eliminar la exclusividad del Contrato, derogaron por conexidad el pacto contenido en la cláusula 3.4.

A todo evento, tal y como se manifestó en la respuesta a hechos precedentes, al suscribir el Otrosí No. 2 al Contrato, las Partes acordaron dar por terminado el Contrato y todo su clausulado original y acordaron ejecutar una relación comercial distinta en la que COLLIERS percibiría una remuneración del 2.5% sobre el valor de una eventual transacción. Dicho resultado estaba condicionado a que COLLIERS evidenciara que la venta era “**producto de su gestión comercial previa presentación formal**” del potencial cliente a ICOLLANTAS, en los términos de la cláusula TERCERA de dicho otrosí. Afirmo que COLLIERS nunca presentó formalmente a MANUFACTURAS SILÍCEAS; por el contrario, quien la presentó formalmente fue el señor SANTIAGO URIBE.

Por lo anterior, tanto la Cláusula 3.3 como la 3.4 fueron dejadas sin efecto por las Partes.

Al hecho “10”. ES CIERTO que las Partes acordaron eso en la Cláusula TERCERA del Otrosí No. 1 al Contrato, a cuyo texto me atengo. Bajo las reglas de interpretación de los contratos, necesariamente quedarían derogadas todos y cada uno de los términos y condiciones iniciales que fueren contrarios a lo pactado en el Otrosí.

La cláusula transcrita en el hecho dejó de surtir efectos al momento de suscribirse el Otrosí No.

a la que se refiere el hecho, sufrió modificaciones desde la suscripción inicial, pues pasó de ser exclusiva a ser no exclusiva mediante el Otrosí No. 1 y, posteriormente, las Partes la dieron por terminada de mutuo acuerdo mediante el Otrosí No. 2, para ejecutar una relación comercial distinta.

También ES CIERTO que COLLIERS elaboró una ficha técnica de la Planta y que diseñó estrategias para ofrecerla en venta. No obstante, ninguna de estas fue fructífera, pues la venta de la Planta se consumó por la gestión efectiva de otro corredor que presentó formalmente a ICOLLANTAS el potencial cliente y posterior comprador, MANUFACTURAS SILÍCEAS.

Para total precisión sobre el momento en que sucedieron los hechos que dan lugar a este proceso, las gestiones llevadas a cabo por el tercer corredor tuvieron lugar cuando el Contrato entre ICOLLANTAS y COLLIERS había finalizado por disposición del Otrosí No. 2 y por tal, la remuneración por la gestión que COLLIERS realizara dependía de que ICOLLANTAS celebrara el negocio con alguno de los clientes taxativamente listados en la cláusula SEGUNDA del Otrosí No. 2, o con los clientes que COLLIERS pudiera *“llegar a presentar como producto de su gestión comercial previa presentación formal a INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS”* (énfasis añadido), condiciones que no acaecieron.

Al hecho “12”. ES CIERTO que el 15 de enero de 2016 las Partes suscribieron el Otrosí No. 1 al Contrato, a través del cual eliminaron la exclusividad a favor de COLLIERS. Me atengo al texto íntegro del referido documento.

Sobre la entrada en vigencia de esta modificación, según consta en el documento, la misma tuvo lugar el 9 de febrero de 2016.

Bajo las reglas de interpretación de los contratos, necesariamente quedarían derogados todos y cada uno de los términos y condiciones iniciales que fueren contrarios a lo pactado en el Otrosí.

Al hecho “13”. Por contener varias afirmaciones, lo contesto así:

ES CIERTO que el 4 de mayo de 2017 las Partes celebraron el Otrosí No. 2 al Contrato, a cuyo texto íntegro me atengo.

Tocante con el contenido y alcance del Otrosí No. 2, NO ES CIERTO. Aclaro que, con escrupuloso apego al texto del Otrosí, las Partes acordaron, entre otras:

PRIMERA: Dar por terminado El Contrato en la modalidad de NO Exclusividad y seguir en la comercialización, promoción y demás labores tendientes a que El Cliente pueda celebrar uno o más contratos que tengan como objeto la venta de El Inmueble de su propiedad sin ningún tipo de contrato comercial.

regulada por las normas comerciales generales de este tipo de actividades y, los dos derechos y obligaciones contemplados en dicho documento que las Partes denominaron Otrosí No. 2.

Al efecto, en la nueva relación comercial, para respetar las gestiones preliminares que COLLIERS había adelantado con potenciales clientes durante la ejecución del Contrato suscrito el 9 de febrero de 2015, las Partes convinieron que en tal nueva relación, que regiría a partir del 4 de mayo de 2017, COLLIERS tendría derecho a la remuneración del 2.5% sobre el valor de la eventual transacción de compraventa, siempre que (i) ICOLLANTAS celebrara un negocio con alguno de los clientes con los que COLLIERS ya había adelantado algún tipo de gestión, y que quedaron taxativamente listados en la cláusula SEGUNDA, o (ii) con los clientes que COLLIERS pudiera “llegar a presentar **como producto de su gestión comercial previa presentación formal** a INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS” (énfasis añadido); MANUFACTURAS SILÍCEAS, quien posteriormente compró el Inmueble, no estaba incluida en el listado de la cláusula SEGUNDA, y mucho menos fue presentada formalmente por COLLIERS a ICOLLANTAS.

Aún en la hipótesis de COLLIERS tendiente a darle continuidad al Contrato de 9 de febrero de 2015, las Partes habrían modificado dicho Contrato para incluir en el mismo los derechos y obligaciones incluidos en el párrafo anterior.

En cuanto a las referencias contenidas en el hecho sobre la cláusula TERCERA, NO ES UN HECHO. Me atengo al texto plasmado en ella y su alcance. El recto entendimiento de dicha cláusula no deja duda de que COLLIERS tendría remuneración sobre clientes que no hicieran parte de la lista de la Cláusula SEGUNDA si concurrían dos condiciones: (i) una presentación **formal** del “cliente” por parte de COLLIERS a ICOLLANTAS y (ii) que la transacción realizada entre ICOLLANTAS y el “cliente” tuviera como causa la “gestión comercial” de COLLIERS. Ninguna de las dos condiciones acaeció.

Al hecho “14”. Por contener varias afirmaciones, lo contesto así:

La parte inicial NO ES UN HECHO, pues es una apreciación subjetiva de las labores propias de un corredor y el supuesto cumplimiento de COLLIERS con dichas labores.

Tocante con la presentación formal de JABONES EL TIGRE, ES CIERTO que COLLIERS los presentó formalmente mediante correo electrónico. NO ES CIERTO que dicha presentación se hubiere hecho “en el marco del Contrato y las modificaciones que le fueron introducidas en virtud de las partes”, puesto que, para la fecha de esa presentación, ya se había extinguido el Contrato por virtud de lo pactado en el Otrosí No. 2, del 4 de mayo de 2017. En todo caso, JABONES EL TIGRE no adquirió finalmente el Inmueble.

NO ES CIERTO que la presentación unilateral de JABONES EL TIGRE que hizo COLLIERS

existió. Al respecto, es palmaria la diferencia entre la presentación formal que hizo COLLIERS de JABONES EL TIGRE, y la que dice haber hecho de MANUFACTURAS SILÍCEAS. Afirmo que MANUFACTURAS SILÍCEAS no fue presentada formalmente por COLLIERS, como exigía el Otrosí No. 2.

Al hecho “15”. Por contener varias afirmaciones, lo contesto así:

NO LE CONSTAN a mi mandante las circunstancias de tiempo, modo o lugar en las que ocurrió la supuesta conversación con el señor MALDONADO. Afirmo que ningún funcionario de ICOLLANTAS fue partícipe en dicha conversación. Me atengo a lo que se pruebe, manifestando desde ya que la prueba documental No. 6, que invoca la Demandante en el hecho como la conducente, pertinente y útil, no corresponde a los registros del *call center*, sino a un certificado de existencia y representación legal de la empresa MANUFACTURAS SILÍCEAS de la Cámara de Comercio de Facatativá.

TAMPOCO LE CONSTAN a mi mandante cuáles son los datos de contacto que le proveyó el señor MALDONADO a COLLIERS.

En caso de haber existido esa llamada, NO ES CIERTO que haya tenido lugar “*bajo plena vigencia del Contrato*”, pues para la fecha mencionada en el hecho (24 de julio de 2017) el Contrato ya se había dado por terminado mediante el Otrosí No. 2. Por esta misma razón, NO ES CIERTO que las Partes siguieran vinculadas por el Contrato, el cual habían dado por terminado desde el 4 de mayo de 2017.

NO LE CONSTA a mi mandante “*la prosecución de las gestiones comerciales a las que estaba obligada*”, puesto que, además de no tener obligaciones con ICOLLANTAS para la fecha, mi mandante nunca evidenció gestión comercial alguna por parte de COLLIERS respecto a MANUFACTURAS SILÍCEAS.

Al hecho “16”. Por contener varias afirmaciones, lo contesto así:

NO ES CIERTO que COLLIERS hubiere actuado “*en ejercicio del mandato conferido a COLLIERS como agente inmobiliario y dentro del marco previsto en el Contrato y las modificaciones de que fue objeto el mismo*”, pues se reitera que, para la fecha mencionada en el hecho, esto es, 26 de julio de 2017, el Contrato entre ICOLLANTAS y COLLIERS ya se había dado por terminado mediante el Otrosí No. 2. COLLIERS no tenía ninguna obligación de comercializar el Inmueble.

De otro lado, NO LE CONSTA a mi mandante la relación que haya podido tener COLLIERS con MANUFACTURAS SILÍCEAS, pues COLLIERS nunca hizo presentación formal de esta sociedad a ICOLLANTAS. Afirmo que el señor SANTIAGO URIBE hizo la presentación formal de

conducto del señor SANTIAGO URIBE. Dicha afirmación es consecuente con la actividad desplegada por funcionarios de ICOLLANTAS, quienes prepararon toda la información relevante sobre la Planta de Chusacá, que compartieron a SANTIAGO URIBE el 23 de junio de 2017, valga aclarar, **mucho antes de la supuesta llamada del 24 de julio que tuvo COLLIERS con MANUFACTURAS SILÍCEAS.**

Al hecho “17”. Por contener varias afirmaciones, lo contesto así:

Respecto de la coordinación de pormenores de la visita que haya podido hacer COLLIERS con JESÚS TRUJILLO, conforme a la información disponible que tiene ICOLLANTAS, NO ES CIERTO.

NO LE CONSTAN a mi mandante los acuerdos de visita que haya podido tener o no COLLIERS con MANUFACTURAS SILÍCEAS, pues, de haber existido, ICOLLANTAS no fue parte de ellos.

NO ES CIERTO que la visita haga las veces de presentación formal, ni mucho menos que se pueda atribuir tal consecuencia al no rechazo o condicionamiento. ICOLLANTAS, durante la relación comercial, nunca consintió a través de sus representantes legales que la visita no objetada equivaldría a una presentación formal. Aunado a lo anterior, en la visita que refiere el Demandante no participó JESÚS TRUJILLO, quien era la única persona designada por ICOLLANTAS para coordinar la venta de los inmuebles de su propiedad, como lo reconoce COLLIERS en su hecho. Tampoco participó algún funcionario de ICOLLANTAS a quien COLLIERS pudiera presentarle formalmente al potencial cliente.

Afirmo que COLLIERS no individualizó ni identificó a MANUFACTURAS SILÍCEAS como potencial comprador del Inmueble antes de que SANTIAGO URIBE hubiera hecho contacto con él. La misma demanda es absolutamente clara en establecer que el primer contacto entre COLLIERS y el señor MALDONADO fue en julio de 2017, es decir, de manera posterior a la autorización y entrega de documentos al señor URIBE por parte de ICOLLANTAS.

Según el Otrosí No. 2 al que hace referencia el hecho, para que COLLIERS pudiera tener derecho a la remuneración, la presentación que hiciera del cliente tenía que ser formal, esto es, debía estar provista de una solemnidad externa, situación que no ocurrió ni el día de la visita ni con posterioridad a esta. La presentación formal del cliente supone la entrega de documentos de existencia y representación legal, estados financieros, demostración de la capacidad financiera y origen de recursos, eventuales ofertas de precio y hasta formas de pago, nada de lo cual ocurrió en este caso.

Finalmente, cambia de tesis el apoderado en esta instancia judicial sobre el contenido y alcance del término “presentación formal”, pues en reclamación privada que hiciera a ICOLLANTAS en fechas 18 de noviembre de 2019 y 16 de enero de 2020 manifestó que la presentación formal se

10. Previamente a la visita convenida para realizarse el 26 de julio de 2017 con el representante de la sociedad Manufacturas Silíceas S.A.S al predio de la planta industrial de Chusaca, el día anterior, la señora Martha Gómez Palacios hizo remisión de un correo electrónico a Jesús Trujillo, persona de contacto designada por Icollantas, PRESENTÁNDOLE EL POTENCIAL CLIENTE e informándole de los pormenores de la visita.

Todo este procedimiento se hizo con cabal observancia de las rutinas que las partes desplegaron en ejecución del contrato y mediante las cuales se produjo la venta de otros inmuebles de propiedad de Icollantas.

La visita nunca fue condicionada bajo ninguna circunstancia por parte de Icollantas.

11. El 26 de julio de 2017, una vez presentado el cliente potencial y avalada la visita por parte de Icollantas, la misma tuvo lugar y en ella tomaron parte el señor Oscar Maldonado en su condición de representante de Manufacturas Silíceas S.A.S. y Laura Tovar por parte de Colliers, así como el personal designado por Icollantas para permitir el acceso al inmueble y acompañamiento.

Ruego por consiguiente que el Despacho valore esta contradicción como un indicio en contra de COLLIERS.

Al hecho “18”. NO ES CIERTO como está planteado. El 26 de julio de 2017 se realizó una visita a la Planta de Chusacá en la que no participó ningún personal designado o autorizado por ICOLLANTAS para ofertar, negociar, acordar o convenir condiciones de venta del Inmueble, pues la única persona autorizada para tal efecto era el señor JESÚS TRUJILLO, quien NO participó en la referida visita. Para esa visita, el señor JOSÉ LOPEZ, funcionario de la empresa TOTAL INGENIERÍA Y ANÁLISIS LTDA, contratada para temas de desmonte industrial, fue quien permitió el ingreso y condujo la salida de los visitantes de la Planta.

Al hecho “19”. Por contener varias afirmaciones, lo contesto así:

NO LE CONSTA a mi mandante la información que haya podido o no remitir COLLIERS a MANUFACTURAS SILÍCEAS, puesto que, de haber existido, ICOLLANTAS fue ajena del todo a esa relación. Por la misma razón, TAMPOCO LE CONSTAN a ICOLLANTAS las manifestaciones que haya podido o no hacer MANUFACTURAS SILÍCEAS a COLLIERS.

NO ES CIERTO que COLLIERS haya adelantado gestiones comerciales según lo dicho, toda vez que nunca presentó formalmente a MANUFACTURAS SILÍCEAS con ICOLLANTAS, y mucho

Al hecho “20”. NO ES CIERTO. La afirmación carece de todo sentido, pues el Inmueble al que se refiere el hecho apenas se prometió en venta el 1 de septiembre de 2017 y se vendió el 29 de noviembre de 2017, y para inicios del mes de agosto de 2017 ICOLLANTAS no había recibido ninguna oferta formal de parte de ningún potencial comprador, por lo que no habría habido razón alguna para que ICOLLANTAS le dijera a COLLIERS lo contrario. Adicionalmente, para agosto de 2017 ya se había terminado el Contrato de 9 de febrero de 2015 que unía a ambas sociedades.

Resulta extraño, por decir lo menos, que una sociedad especialista en la comercialización de inmuebles tome como prueba fehaciente de la venta el supuesto dicho telefónico, y no recurra a revisar el Folio de Matrícula Inmobiliaria del bien. Esto es especialmente extraño si se tiene en cuenta que, según el propio dicho de COLLIERS, sí revisó el Folio de Matrícula Inmobiliaria del bien meses después de haber cesado su relación comercial con ICOLLANTAS.

En todo caso, se echan de menos las circunstancias de tiempo, modo y lugar en las que supuestamente ocurrió lo dicho por la Demandante, pues no define una fecha exacta ni el medio de comunicación a través del cual ICOLLANTAS supuestamente manifestó a COLLIERS que ya se había vendido la planta ubicada en Chusacá.

Al hecho “21”. NO LE CONSTA a ICOLLANTAS si la llamada que menciona el hecho ocurrió o no, pues no hizo parte de esa supuesta comunicación. De haber existido, NO LE CONSTAN a mi mandante ni su fecha ni lo que allí se haya dicho, por la misma palmaria razón.

En cualquier caso, NO ES CIERTO que ICOLLANTAS hubiese instruido a COLLIERS para que este último no efectuara más gestiones comerciales sobre dicho inmueble. Asimismo, NO DEBE SER CIERTO, pues COLLIERS ni siquiera identifica la fecha, el funcionario o las condiciones mediante las cuales supuestamente informó que el Inmueble había vendido.

Al hecho “22”. Por contener varias afirmaciones, lo contesto así:

NO LE CONSTA a mi mandante las circunstancias de modo, tiempo y lugar mediante las cuales COLLIERS se enteró de la venta del inmueble de Chusacá, por ser este un hecho ajeno a la esfera de ICOLLANTAS.

En cuanto a dicha venta, ES CIERTO que ICOLLANTAS vendió la planta de Chusacá a MANUFACTURAS SILÍCEAS el 29 de noviembre de 2017, tal como consta en el Certificado de Libertad y Tradición de dicho inmueble, y gracias a las gestiones efectivas de un tercer corredor, el señor SANTIAGO URIBE.

Al hecho “23”. Por contener varias afirmaciones, lo contesto así:

NO ES CIERTO que COLLIERS haya presentado, mucho menos formalmente, a ICOLLANTAS la sociedad MANUFACTURAS SILÍCEAS como potencial comprador. En efecto, las forma como

caso. Por esa palmaria razón, NO ES CIERTO que COLLIERS tenga derecho alguno a la remuneración que pretende en su demanda.

Durante la vigencia del contrato, COLLIERS visitó el Inmueble con diferentes personas que no necesariamente estaban interesadas en comprar después de conocerlo, ni automáticamente se convertían en clientes potenciales. En este evento, COLLIERS no hacía presentación formal del interesado.

ES CIERTO que ICOLLANTAS negó el pago de la comisión a COLLIERS. Dicha negativa fue explicada verbalmente por ICOLLANTAS a COLLIERS, en términos similares a los indicados en esta contestación. Así, NO ES CIERTA la parte final del hecho.

Al hecho “24”. ES CIERTO en cuanto a que ocurrieron algunas reuniones tendientes a discutir las situaciones de hecho y de derecho que hoy plantea COLLIERS. NO ES CIERTO que COLLIERS no hubiera tenido respuesta. En efecto, COLLIERS citó a ICOLLANTAS a una audiencia extrajudicial de conciliación, en la cual no se llegó a un acuerdo entre las Partes.

Al hecho “25”. NO ES CIERTO como está planteado y aclaro:

COLLIERS realizó gestiones efectivas durante los años 2015 y 2016 que condujeron a que ICOLLANTAS vendiera cuatro de los inmuebles que aparecen listados en la tabla referida en el hecho. Respecto de la tabla, NO SON CIERTOS algunos de los datos allí consignados:

1. El inmueble ubicado en la Autopista Norte #108-27 no es ni era un inmueble de propiedad de ICOLLANTAS ni fue parte del objeto del Contrato. El mismo fue parte de un contrato separado relativo a la gestión de arrendamiento de un inmueble con condiciones legales y comerciales sustancialmente diferentes a las que son objeto del litigio.
2. El inmueble ubicado en la Carrera 7 #22-01 de Cali no fue vendido por la suma de COP\$190.000.0000, sino por la cifra de COP\$9.310.000.000.

Vale la pena mencionar que COLLIERS realizó una gestión activa y efectiva que conllevó a la concreción de 5 contratos intermediados que involucraban los inmuebles listados, a diferencia de lo ocurrido con la Planta de Chusacá. Afirmo que, en todos los casos en que la gestión de COLLIERS fue conducente para la enajenación de los inmuebles objeto del Contrato, ICOLLANTAS pagó a COLLIERS la remuneración correspondiente.

III. PRONUNCIAMIENTO SOBRE LAS PRETENSIONES

A la PRIMERA. Me opongo a la prosperidad de esta pretensión por cuanto el Contrato de fecha 9 de febrero de 2015 fue terminado por acuerdo entre las partes mediante Otrosí No. 2 del 4 de mayo de 2017. Adicionalmente, por su naturaleza dicho contrato no requería de liquidación

A la SEGUNDA. Me opongo a la prosperidad de esta pretensión por cuanto la operación de compraventa entre ICOLLANTAS y MANUFACTURAS SILÍCEAS fue concretada sin la gestión de COLLIERS, sino con ocasión de la gestión de otro corredor. De hecho, la compraventa se materializó a pesar de que COLLIERS manifestara a MANUFACTURAS SILÍCEAS que la planta de propiedad de ICOLLANTAS en Chusacá se encontraba fuera del comercio. Adicionalmente, la compraventa de la Planta de Chusacá fue efectuada en una fecha para la cual no se encontraba vigente el Contrato, pues las partes lo dieron por terminado desde el 4 de mayo de 2017, a través del Otrosí No. 2.

A la SUBSIDIARIA DE LA SEGUNDA. Me opongo a la prosperidad de esta pretensión por las mismas razones que sustentan la oposición a la segunda pretensión, a saber, porque la compraventa a la que se refiere COLLIERS se logró gracias a la intermediación de un tercer corredor y pese a sus manifestaciones a MANUFACTURAS SILÍCEAS sobre la indisponibilidad del inmueble.

A la TERCERA. Me opongo a la prosperidad de esta pretensión por cuanto depende de la prosperidad de las pretensiones PRIMERA y SEGUNDA, las cuales, como se manifestó y se demostrará en el proceso, no ostentan vocación de prosperidad.

En cualquier caso, esta pretensión está condenada al fracaso en la medida que COLLIERS no desarrolló una gestión comercial tendiente a concretar la compraventa del inmueble, llegando inclusive a obstaculizar la operación. Adicionalmente, su gestión no fue la causa eficiente de la compraventa celebrada entre ICOLLANTAS y COLLIERS, cosa que le impide exigir el pago de una comisión.

A la CUARTA. Me opongo a la prosperidad de esta pretensión por cuanto COLLIERS no tiene derecho al pago de la comisión que reclama de conformidad con las razones ya expuestas.

Adicionalmente, esta pretensión depende de la prosperidad de las pretensiones PRIMERA, SEGUNDA y TERCERA, todas condenadas al fracaso por las razones esgrimidas.

A la QUINTA. Teniendo en cuenta que la condena a ICOLLANTAS por el pago de la comisión por la venta de la Planta de Chusacá es improcedente, tampoco resulta viable se condene al pago de intereses. Mucho menos resulta procedente el reconocimiento de intereses moratorios, bancario corriente, actualización conforme al IPC, interés moratorio civil e interés corriente civil, como incorrectamente lo solicita el demandante de manera acumulada e indiscriminada. En consecuencia, ICOLLANTAS se opone a la prosperidad de esta pretensión

A la SEXTA. Como consecuencia de la improcedencia de las pretensiones formuladas por COLLIERS, me opongo a que ICOLLANTAS sea condenada al pago de costas y agencias en derecho. Contrario a lo pretendido, deberá ser COLLIERS la que resulte obligada al pago de tales

Tal y como fue explicado en la respuesta a los hechos de la demanda, en atención a la experiencia de COLLIERS en el mercado inmobiliario, ICOLLANTAS y COLLIERS estuvieron vinculados por un Contrato de Prestación de Servicios de Corretaje para la venta de seis inmuebles de propiedad de ICOLLANTAS ubicados en las ciudades de Cali y Bogotá.

El Contrato fue celebrado el 9 de febrero de 2015 y estuvo vigente hasta el 4 de mayo de 2017. Con la celebración del Otrosí No. 1 de fecha 15 de enero de 2016, las Partes introdujeron la primera modificación al Contrato celebrado, consistente en eliminar la exclusividad que habían pactado inicialmente. Esta modificación entró en vigencia a partir del 9 de febrero de 2016 e implicó que, a partir de ese momento, otros corredores podían gestionar la venta de los inmuebles de propiedad de ICOLLANTAS y que a esa fecha no habían sido vendidos.

Adicionalmente, a través del Otrosí No. 1 las Partes convinieron extender la duración del Contrato hasta febrero del 2017, por lo cual, durante ese año 2016, COLLIERS continuó adelantando sus actividades de corredor inmobiliario.

Para el año 2017, el único inmueble objeto del Contrato inicial cuya venta no había sido posible concretar era la Planta de Chusacá, razón por la cual COLLIERS e ICOLLANTAS acordaron dar por terminado su vínculo contractual en los términos inicialmente pactados y convinieron que, para respetar las gestiones que COLLIERS ya había adelantado con algunos clientes durante la vigencia del Contrato, ICOLLANTAS le reconocería una comisión, como a cualquier otro corredor esporádico. Esto, siempre y cuando lograra celebrar la operación de compraventa con alguno de esos interesados que COLLIERS ya había contactado o con algún nuevo interesado que con ocasión de sus gestiones contactara, siempre y cuando lo presentara formalmente a ICOLLANTAS. Esta intención de las Partes fue plasmada en el Otrosí No. 2 del 4 de mayo de 2017. Desde esa fecha, y por mutuo acuerdo entre las partes, los términos iniciales del Contrato de corretaje suscrito entre COLLIERS e ICOLLANTAS el 9 de febrero de 2015, dejaron de surtir efectos.

Derivado de lo anterior, al no estar vigente el Contrato de 9 de febrero de 2015 entre ICOLLANTAS y COLLIERS, mucho menos en la modalidad de exclusividad, ni al haberse cumplido las condiciones a las que las mismas Partes sujetaron la eventual remuneración a favor de COLLIERS en el Otrosí No 2, no tienen cabida las pretensiones de COLLIERS en las que solicita que se declare que el Contrato no fue terminado y que tiene derecho a la comisión por la venta de la Planta de Chusacá.

Posterior a esta terminación, ICOLLANTAS fue contactada el 23 de junio de 2017 por el señor SANTIAGO URIBE, para informarle sobre la existencia de un potencial cliente cuya identidad no le reveló en ese momento por razones de confidencialidad. Ante esta manifestación, ICOLLANTAS autorizó al señor URIBE a mostrar ese inmueble y le proporcionó toda la información relevante sobre el mismo. De estas consideraciones ICOLLANTAS dejó constancia

Cabe reiterar que para esa fecha, esto es, 23 de junio de 2017, ICOLLANTAS y COLLIERS ya no tenían la relación comercial inicial vigente, mucho menos exclusiva, pues desde la suscripción del Otrosí No. 1 las Partes eliminaron ese pacto de exclusividad en su relación y con la celebración del Otrosí No. 2 la extinguieron.

2. INEXISTENCIA DE LA OBLIGACIÓN DE LIQUIDAR EL CONTRATO SUSCRITO ENTRE ICOLLANTAS Y COLLIERS DEL 9 DE FEBRERO DE 2015 COMO REQUISITO PARA SU TERMINACIÓN. TERMINACIÓN DE MUTUO ACUERDO.

COLLIERS aduce en la pretensión PRIMERA que el Contrato “*no ha sido liquidado ni terminado por voluntad de las partes*”, lo cual es falso, pues, de una parte, el Contrato se dio por terminado por mutuo acuerdo entre las Partes mediante el Otrosí No. 2, y, por la otra, no existía a cargo de las Partes una obligación de liquidar el Contrato. Esto último por cuanto, a diferencia de otro tipo de contratos, como los estatales o laborales, en los que existe una obligación de liquidar el contrato por su naturaleza, en un contrato comercial de corretaje como el que suscribieron y dieron por terminado las Partes, no es menester que se establezcan las acreencias pendientes a favor o en contra de cada una de ellas. De hecho, y como se puede apreciar en la misma prueba aportada por la Demandante, el texto contractual no incluye referencia alguna a la palabra “liquidación”.

Adicionalmente, aún de haber existido la obligación de liquidar el Contrato, la cifra resultante hubiese sido cero, pues ICOLLANTAS efectuó el pago de todas las comisiones a las que COLLIERS se hizo acreedor por la venta de los cinco inmuebles objeto del Contrato y, en lo que toca a la comisión de la Planta de Chusacá, esto es, el inmueble número seis, la misma no se había causado a favor de ningún corredor al momento en que las Partes dieron por terminado el Contrato a través del Otrosí No. 2. Por esta razón, suscrito el Otrosí No. 2 y el Contrato que terminaron mediante tal acto, las Partes no hicieron liquidación alguna.

Finalmente, manifiesto que COLLIERS nunca había manifestado a ICOLLANTAS, con anterioridad a esta demanda, “liquidación” pendiente alguna. En todo caso, en parte alguna del Contrato las Partes acordaron que el contrato tendría que liquidarse como requisito fundamental para que este terminara.

3. RENOVACIÓN DEL CONTRATO DE CORRETAJE EN TÉRMINOS DIFERENTES A AQUEL TERMINADO POR EL OTROSÍ NO. 2.

Con apego al texto del Otrosí No. 2, lo que ocurrió entre las Partes fue la extinción de un negocio jurídico previo y el nacimiento de uno nuevo; nuevo negocio jurídico que se regularía por la ley (artículos 1340 y ss del Código de Comercio) y por las dos provisiones especiales que las Partes incluyeron en el documento de terminación del Contrato de fecha 4 de mayo de 2017.

Sobre la renovación de los contratos y la diferencia existente con la prórroga, ha de recordarse

contrato, pues el renovado es "uno nuevo, que puede acordarse o celebrarse con sujeción a las circunstancias, especialmente en cuanto a precio y condiciones de utilización de la cosa arrendada"¹. (Resaltado y subrayas fuera del original)

En igual sentido, la Corte se ocupó nuevamente del tema en diferentes decisiones:

“En ese sentido se ha manifestado la jurisprudencia desde cuando la Sala Plena de la Corte, en sentencia de 29 de noviembre de 1971, recién expedido el Decreto 410 de 1971 -Código de Comercio actualmente vigente-, sostuvo la constitucionalidad de los artículos 518, 520, 521, 522 y 524 del mencionado estatuto. Dijo en aquella oportunidad la Corporación, después de reconocer la renovación como un mecanismo sobresaliente dentro del "...sistema de protección del derecho del arrendatario...", que esa figura no implica la posibilidad de una prórroga y que, por tanto, no es el "...primitivo contrato el que va a seguir rigiendo, sino uno nuevo, que puede acordarse o celebrarse con sujeción a las circunstancias, especialmente en cuanto a precio y condiciones de utilización de la cosa arrendada...”² (Resaltado y subrayas fuera del original).

En otra más:

“Las partes, podrán acordar la renovación o prórroga, preverla, excluirla o condicionarla, en cuyo defecto, la llegada del término definido per se termina el contrato. Particular importancia reviste la ejecución práctica del contrato por conducta concluyente después del plazo (tácita reconducción) y la cláusula contractual de renovación o prórroga, expresa o tácita, con duración precisa, determinada o sin ésta.

“Renovación (de renovatio,-onis), es acción y efecto de renovar (de renovare), hacer de nuevo algo, modificar o sustituir, y prorrogar (de prorrogare), continuar algo por tiempo determinado.

“La renovación no se confunde con la prórroga del contrato, ‘el renovado es uno nuevo’ (Corte Suprema de Justicia, Sala Plena, sentencia de 20 de noviembre de 1971, CXXXVIII, 482 y ss; cas. civ. sentencias de 24 de septiembre de 1985 CLXXX, 431; 31 de octubre de 1994, exp. 3868; 7 de julio de 1998, rad. 10825; 8 de octubre de 1997, exp. 4818; 27 de julio de 2001, exp. 5860; 24 de septiembre de 2001, exp. 5876, 14 de abril de 2008, 2001 00082 01), **y el prorrogado el mismo**. La prórroga mantiene idéntico el contrato, no se presenta más sino por acuerdo anterior al vencimiento del plazo y lo continúa en las condiciones primarias por un período igual (artículos 218 [1], 520, 829, 1425 [“prorrogado por un período igual”], 1510, 1685, 1686, 1712, 1891C. de Co”³ (Resaltado y subrayas fuera del original).

En este sentido, deberá entonces considerar el H. Despacho que, a través del Otrosí No. 2 lo que operó fue: (i) la extinción del Contrato de fecha 9 de febrero de 2015; (ii) el surgimiento de una nueva relación en virtud de la cual ICOLLANTAS autorizó a COLLIERS a comercializar el inmueble, a que este percibiera una remuneración en términos iguales a los del Contrato terminado, pero sujeto a las condiciones pactadas para ese nuevo contrato: 1) presentación formal del potencial cliente, 2) ejecución de una gestión comercial que condujera a que ICOLLANTAS celebrara efectivamente la compraventa del Inmueble; y 3) los demás términos y condiciones se regirían por lo consagrado en los artículos 1340 a 1346 del Código de Comercio.

Esto implica que los términos acordados por las Partes en el Contrato inicial de corretaje suscrito el 9 de febrero de 2015 dejaron de surtir efectos entre las Partes desde el 4 de mayo de 2017.

4. AD CAUTELAM. SI EL JUEZ CONSIDERARA QUE EL CONTRATO NO FUE TERMINADO. LA

En virtud de la modificación a la modalidad de exclusividad efectuada a través del Otrosí No. 1 del Contrato suscrito el 9 de febrero de 2015, el “Acuerdo Complementario” contemplado en la cláusula 3.4 dejó de surtir efectos entre las Partes. En efecto, la referida cláusula solo tiene sentido respecto de un pacto de exclusividad en la comercialización del Inmueble, pues como la misma cláusula indica, para ese momento COLLIERS de manera exclusiva era quien podía entregar información relacionada con el Inmueble y además gestionar la celebración de un contrato de compraventa entre ICOLLANTAS y cualquier interesado.

No existiendo exclusividad, ICOLLANTAS podía ofrecer y comercializar el Inmueble de manera independiente.

5. INEXISTENCIA DEL DERECHO A LA REMUNERACIÓN DERIVADA DE LA VENTA DEL INMUEBLE DENTRO DEL PERIODO DE LA CLÁUSULA 3.6 PORQUE COLLIERS NO EJECUTÓ LABORES DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA RESPECTO DE MANUFACTURAS SILÍCEAS

En sus pretensiones subsidiarias, COLLIERS invoca el “marco temporal a que se refiere la cláusula 3.6. del Contrato de Prestación de Servicios de Corretaje”, haciendo referencia al periodo de ocho (8) meses que se consagró en la parte final de la referida estipulación.

Sobre este argumento de COLLIERS debe manifestarse que, inclusive, de llegar a considerar que para julio de 2017 se encontraba en vigencia el periodo de ultraactividad pactado en la cláusula 3.6 del Contrato –no así el resto de su clausulado–, este solo hecho no genera en favor de COLLIERS derecho alguno a la remuneración. Como se ha reiterado, el derecho de remuneración no solo pendía del marco temporal en el que se causara sino, más importante aún, de la ocurrencia de dos condiciones: (i) una presentación formal del “cliente” por parte de COLLIERS a ICOLLANTAS y (ii) que la transacción realizada entre ICOLLANTAS y el “cliente” tuviera como causa la “gestión comercial” de COLLIERS. Ninguna de las dos acaeció, como ya se ha explicado.

Al respecto, y tal y como se profundizará en líneas posteriores, nunca existió gestión comercial conducente por parte de COLLIERS respecto de MANUFACTURAS SILÍCEAS o, lo que es lo mismo, COLLIERS no ejecutó labores de intermediación inmobiliaria efectivas respecto de esa sociedad. Por lo demás, el marco temporal que invoque la Demandante es inane, puesto que en ningún momento: ni antes de la celebración del Contrato, ni durante su vigencia, ni con posterioridad a su terminación, COLLIERS cumplió con las condiciones de las cuales pendía su derecho a la remuneración, razón por la cual este es inexistente.

6. LAS CONDICIONES PARA QUE SURGIERA EL DERECHO A LA REMUNERACIÓN DE COLLIERS NO SE CUMPLIERON. INEXISTENCIA DE CONSENTIMIENTO DE ICOLLANTAS PARA ALTERAR LAS MISMAS.

Como previamente se ha advertido a este Despacho, a la finalización del Contrato inicial de 9 de

SEGUNDA: Definir los clientes que COLLIERS INTERNATIONAL COLOMBIA S.A. presentó para el inmueble y que, por ende, tendrá derecho a la comisión pactada en la Cláusula 3.6 de El Contrato. Los clientes son:

1. LUIS ALBERTO PINILLA (JABONES EL TIGRE).
2. REYNALDO PUERTO MATEUS.
3. JERONIMO MARTINS (GRUPO ARA).
4. GUSTAVO CANAL(CONSTRUCTORA HAYUELOS)
5. CONSECOL(FERNANDO URIBE CANCINO)
6. DIEGO RESTREPO
7. ALFA

8. GUILLERMO ESCOBAR
9. JOSE ROBLEDO (ARMILLA)
10. CARLOS ISAZA
11. JAIRO GUTIERREZ
12. DURFAY GARZON

Aunado a lo anterior y sin perjuicio del listado definido, en otro ejercicio volitivo libre y autónomo, las Partes dejaron abierta la posibilidad de que COLLIERS percibiera la remuneración del corretaje, para el caso que ICOLLANTAS llegase a celebrar la compraventa de la Planta de Chusacá con una persona que, a pesar de no figurar expresamente en la mencionada lista, fuere presentada a ICOLLANTAS por COLLIERS “*como producto de su gestión comercial previa presentación formal*”. Este acuerdo fue consagrado en la cláusula tercera del Otrosí No. 2 en los siguientes términos:

TERCERA: Mantener la remuneración establecida en la Cláusula 3.6 de El Contrato en el momento en que INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS. realice alguna transacción con alguno de los clientes mencionados en este Otrosí o con los clientes que COLLIERS INTERNATIONAL COLOMBIA S.A. pueda llegar a presentar como producto de su gestión comercial previa presentación formal a INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS.

Dicho de otra manera, pese a que las Partes extinguieron los términos y condiciones que habían incluido en el Contrato inicial, conservaron la posibilidad de que COLLIERS, como cualquier otro corredor esporádico, percibiera una comisión si y solo si ICOLLANTAS concretaba la compraventa de la Planta con una persona (i) que figurase expresamente en la lista taxativa de “clientes” mencionados en el Otrosí No. 2, o (ii) que, a pesar de no aparecer expresamente en la mencionada lista, fuere presentada a ICOLLANTAS por COLLIERS “*como producto de su gestión comercial previa presentación formal*”.

Como se puede advertir fácilmente, el comprador del inmueble, MANUFACTURAS SÍLICEAS, no

(ii) que la transacción realizada entre ICOLLANTAS y el “cliente” tuviera como causa la “gestión comercial” de COLLIERS. Ninguna de las dos condiciones acaeció, como paso a explicar.

a. Inexistencia de presentación formal de MANUFACTURAS SILÍCEAS por parte de COLLIERS a ICOLLANTAS.

Sobre la presentación formal, no solo es importante mencionar que ningún funcionario de ICOLLANTAS –ni JESÚS TRUJILLO, como única persona encargada por ICOLLANTAS para coordinar las ventas de los inmuebles–, ni ninguna otra persona con algún tipo de rango o facultad para recibir información sobre un potencial cliente, fue contactada por COLLIERS a través de comunicación, correo electrónico o vía telefónica, para que éste le presentara formalmente a MANUFACTURAS SILÍCEAS, como lo exigía la cláusula TERCERA del Otrosí No. 2.

Y es que no puede ser de recibo por parte de este Despacho que la gestión esencial y fundamental a cargo de COLLIERS y de la cual depende la obtención de la comisión, esta es, la referida puesta en contacto entre MANUFACTURAS SILÍCEAS e ICOLLANTAS, se considere cumplida por el hecho de haberse efectuado una visita a la Planta, en la cual ningún funcionario de ICOLLANTAS participó. Aunado a esto, con posterioridad a esta visita, COLLIERS nunca remitió correo electrónico o comunicación formal a ICOLLANTAS, en la que presentara formalmente al cliente como potencial comprador, ni presentó ICOLLANTAS documentación alguna que le permitiera estudiar dicha empresa como potencial cliente, dada la magnitud del negocio.

Mucho menos puede ser pasada por alto la contradicción en la que incurre COLLIERS al momento de demostrar la manera en que se llevó a cabo la supuesta presentación formal, pues, al momento de entablar acercamientos con mi mandante, afirmó que la presentación se hizo a través de un correo electrónico relativo a la coordinación de la logística para la visita a la Planta, que por demás se echa de menos en las pruebas documentales que aporta con la presente demanda, mientras que en la actual sede judicial, COLLIERS sostiene en su demanda que la presentación formal entre las partes tuvo lugar en la visita a la Planta, en la cual no participó ninguna persona por parte de ICOLLANTAS. De hecho, quien dio acceso y salida al Inmueble en esa ocasión fue el señor JOSÉ LOPEZ, quien no tenía ni tiene ningún tipo de vinculación con ICOLLANTAS, pues era entonces funcionario de la empresa TOTAL INGENIERÍA Y ANÁLISIS LTDA, sociedad contratada para temas de desmonte industrial de la Planta de Chusacá.

Aclaro desde ya que ICOLLANTAS no consintió en cambiar las condiciones de esta presentación formal, por lo que, contrario a lo que establece COLLIERS en su demanda, no se le puede dar el alcance de “presentación formal” a la visita que hizo COLLIERS por el hecho de que ICOLLANTAS no la haya rechazado, condicionado u objetado. Debe entonces interpretarse el alcance de la “presentación formal” a la luz de lo establecido en la cláusula TERCERA del Otrosí

Gómez-Pinzón

DESDE 1992



Finalmente, si en gracia de discusión se aceptara que al coordinar la visita a la Planta COLLIERS realizó una gestión comercial, deberá considerarse entonces que la misma no fue efectiva ni determinante, pues la operación de compraventa no se llevó a cabo por esta acción de COLLIERS, quien por demás, en días posteriores a tal visita, le manifestó al representante legal de MANUFACTURAS SILÍCEAS, señor ÓSCAR MALDONADO, que el Inmueble no se encontraba disponible para la venta, aduciendo una instrucción que ICOLLANTAS en ningún momento le dio.

b. Inexistencia de una gestión comercial conducente de COLLIERS para enajenar el Inmueble.

Aunado a lo anterior, tampoco acaeció la segunda condición pactada en la cláusula TERCERA del Otrosí No. 2, esto es, que COLLIERS ejecutara y probara a ICOLLANTAS una gestión comercial conducente para enajenar el Inmueble. Y es que debe entenderse por “gestión comercial” un conjunto de actividades de promoción y comercialización activa que persuadieran a los interesados en el Inmueble a convertirse en verdaderos compradores potenciales de la Planta.

No puede afirmarse, bajo ninguna perspectiva, que una visita -en la que no participaron funcionarios de ICOLLANTAS- agotó una gestión comercial de promoción del Inmueble. Lo anterior, porque mostrar un inmueble es solo una de las más básicas actividades que puede desempeñar un corredor, toda vez que, con posterioridad a la visita, y dependiendo de la efectividad del corredor durante la misma, el interesado puede surtirse o no, en virtud de interés

compraventa suscrita entre ICOLLANTAS y MANUFACTURAS SILÍCEAS se celebró **a pesar** de las acciones de COLLIERS.

- c. *Aún en el escenario en el que el Contrato no hubiere terminado, COLLIERS no tiene derecho a la remuneración porque no se cumplieron las condiciones para percibirla.***

Aún si el juez aceptara la tesis de COLLIERS según la cual mediante el Otrosí No. 2 las Partes ratificaron que el Contrato de Corretaje se ejecutaría bajo la modalidad no exclusiva y la remuneración pactada en la cláusula 3.6, la consecuencia sería la misma: que en dicho Otrosí No. 2, las Partes pactaron entre otras dos condiciones fundamentales para que COLLIERS tuviera derecho a la remuneración: presentación formal del potencial cliente y gestión efectiva. Sobre estas, me remito a las consideraciones ya desarrolladas en los literales a y b anteriores, que son extensivas a este escenario.

d. *Conclusión*

Como consecuencia de lo anterior, tanto en el escenario de terminación del Contrato como en el escenario de no terminación (continuidad del mismo) la conclusión es unívoca: las pretensiones de COLLIERS que se encuentran fincadas en lo pactado por las Partes en el Otrosí No. 2, están llamadas al fracaso, pues como quedó expuesto (i) MANUFACTURAS SILÍCEAS no hace parte del universo limitado de clientes definido por las Partes, (ii) COLLIERS nunca presentó a MANUFACTURAS SILÍCEAS como potencial cliente de la Planta de Chusacá y en cualquier caso (iii) COLLIERS no desarrolló gestiones comerciales eficaces y conducentes con MANUFACTURAS SILÍCEAS que a hoy le permitan reclamar la comisión.

7. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA SUSCRITO ENTRE ICOLLANTAS Y MANUFACTURAS SILÍCEAS SE CELEBRÓ POR LA GESTIÓN COMERCIAL DE SANTIAGO URIBE, CON POSTERIORIDAD A LA FIRMA DEL OTROSÍ NO. 2.

El 23 de junio de 2017 ICOLLANTAS autorizó al señor SANTIAGO URIBE a mostrar la Planta a un único cliente, cuya identidad no podía revelarse en esa fecha, pero que sería plenamente identificado al momento de presentar una oferta formal de compra. Para tal efecto, ICOLLANTAS le hizo entrega a SANTIAGO URIBE de la documentación necesaria para hacer la promoción del Inmueble, tal y como un avalúo de la lonja, levantamiento topográfico, un certificado de libertad del Inmueble y una copia del impuesto predial.

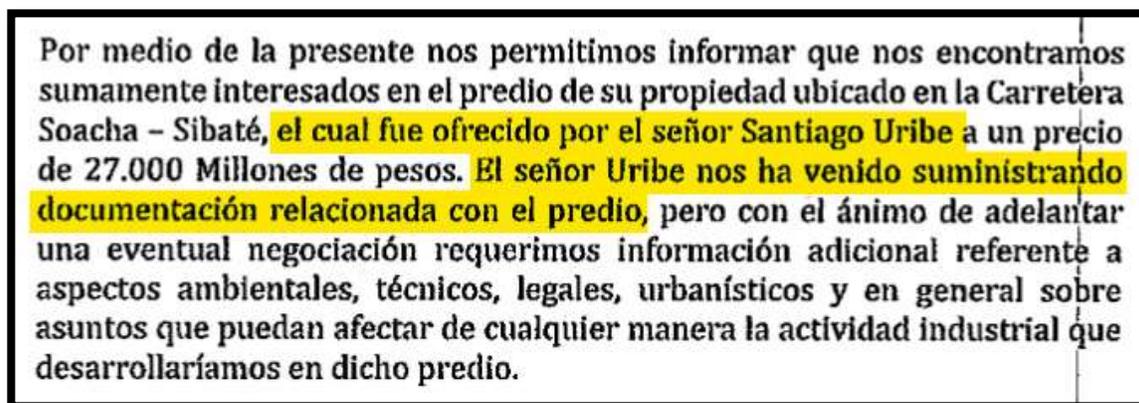
En ejercicio de la autorización que recibió el 23 de junio de 2017, y sin el conocimiento de ICOLLANTAS, SANTIAGO URIBE realizó las gestiones comerciales necesarias para ofrecer el Inmueble a MANUFACTURAS SILÍCEAS. Esas gestiones condujeron a la presentación formal que hizo SANTIAGO URIBE de MANUFACTURAS SILÍCEAS el 11 de agosto de 2017:

Gómez-Pinzón

DESDE 1992



La presentación formal anterior incluía dentro de su documentación anexa una carta de interés sobre el Inmueble suscrita por MANUFACTURAS SILÍCEAS el 9 de agosto de 2017. Mediante esa comunicación, la misma MANUFACTURAS SILÍCEAS le hizo saber a ICOLLANTAS que quien había efectuado las gestiones comerciales que habían llevado al interés de dicha sociedad era el señor SANTIAGO URIBE:



De lo anterior es claro que, contrario a lo que afirma COLLIERS en su demanda, el contrato de compraventa suscrito entre ICOLLANTAS y MANUFACTURAS SILÍCEAS fue producto de las gestiones comerciales desplegadas por SANTIAGO URIBE.

- 8. AD CAUTELAM. DE EXISTIR GESTIÓN COMERCIAL, ESTA NO FUE LA CAUSA EFICIENTE DE LA CELEBRACIÓN DEL NEGOCIO COMERCIAL ENTRE ICOLLANTAS Y MANUFACTURA SILÍCEAS.**

Pese a que lo anterior basta para desestructurar cualquier pretensión de remuneración por parte de la Demandante, asumiendo en gracia de discusión que sí existió gestión comercial por parte

causalidad entre las gestiones del corredor y la conclusión del negocio intermediado, en orden a que este reciba la comisión:

“[El] corredor tiene derecho a percibir retribución, siempre que se cumplan estos requisitos: a) que el comitente haya solicitado o aceptado los servicios del intermediario para efectuar determinado negocio; b) **que el corredor haya efectuado gestiones idóneas para el logro del encargo**; c) **que como consecuencia de las gestiones efectuadas por el corredor, se haya concluido el negocio con el comitente con el tercero, salvo revocación abusiva del encargo**”⁴ (énfasis añadido).

En un pronunciamiento más reciente, la misma Corporación desarrolló lo atinente al nexo de causalidad al sostener que “*si se acredita que el corredor propició el acercamiento de las partes, si éstas finalmente llegan a un acuerdo y si existe un nexo de causalidad entre tales circunstancias, se configura el derecho a percibir la remuneración estipulada*”⁵.

Respecto a esa remuneración, principal obligación de quien encomienda la búsqueda del negocio, la misma jurisprudencia ha precisado que “*no toda intermediación supone una retribución para el corredor [...]. Entonces, es menester que exista una relación directa, o si se quiere, **un nexo causal, entre la gestión del corredor y la feliz celebración del negocio, al punto que se pueda decir que, si no hubiera sido por esa actividad, las partes no habrían contratado***”⁶, pues tal prestación se genera “*en tanto ese contacto realizado por el mediador resulte en la efectiva celebración del contrato respectivo*”, en otros términos, el corredor sólo 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.**”⁷ (énfasis añadido).

En palabras de la Corte:

“Fracasa el ataque porque ni el artículo 1340 ni tampoco el inciso segundo del 1341 del C.co contienen una presunción legal que permita deducir la conexión entre la labor de intermediación y el negocio concluido por las personas a quienes el corredor relacionó con ese fin.

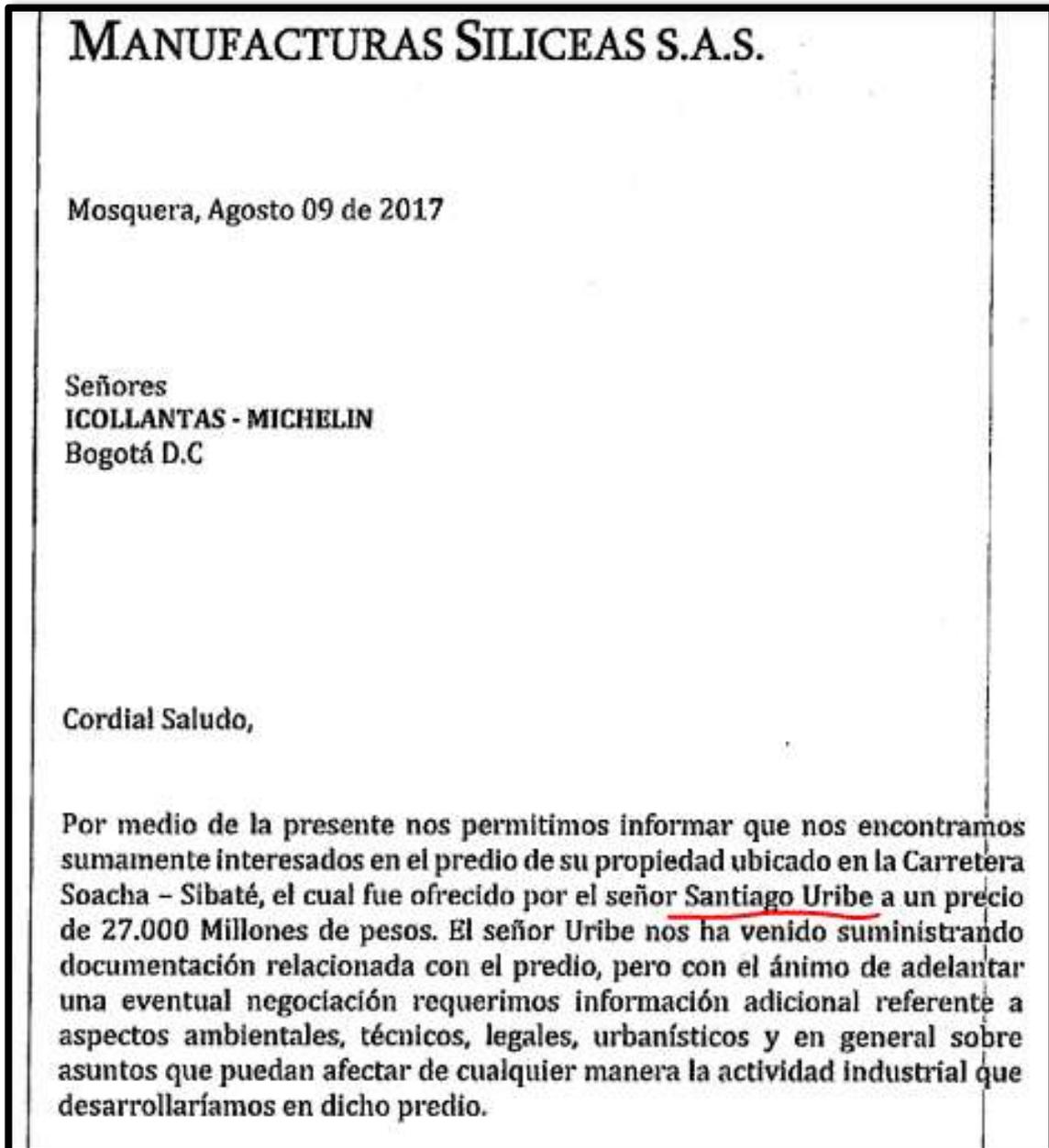
Nótese que el primero de esos preceptos define quién es corredor y cuál es su misión; y el inciso segundo del último de esos mandatos advierte que «el corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga», sin que tal supuesto de hecho dé paso al efecto jurídico (presunción legal) que en él ve la censora, pues, su contenido no lo revela y tampoco puede ser extraído de los otros apartes de ese artículo.

Lo que de esas normas se desprende, particularmente de la última, es que **el pago de la comisión está sujeto al éxito del contacto.** Nada más. Por ello, siempre que las partes no hayan convenido otra cosa, debe haber certeza de que el negocio promocionado se hizo gracias a la intermediación del corredor, lo que debe ser probado [...]”⁸ (énfasis añadido).

Gómez - Pinzón

DESDE 1992

En el caso bajo examen, es claro que no existe vínculo de causalidad alguno entre las supuestas acciones de COLLIERS y la celebración del contrato de compraventa sobre la Planta de Chusacá, pues estas gestiones no fueron la causa determinante para que se concretara la operación de compraventa. De hecho, el mismo MANUFACTURAS SILÍCEAS en su carta de interés manifestó que el Inmueble fue ofrecido por el señor SANTIAGO URIBE, sin mencionar a COLLIERS en momento alguno:



De ninguna manera puede afirmarse entonces que, sin las acciones de COLLIERS no se habría celebrado el negocio puesto que fue SANTIAGO URIBE quien intermedió la relación entre ICOLLANTAS y MANUFACTURAS SILÍCEAS desde junio de 2017, la cual desembocó en el contrato de compraventa del inmueble. De hecho, puede afirmarse con contundencia que: (i) el contacto entre COLLIERS y MANUFACTURAS SILÍCEAS no fue efectivo y que (ii) el negocio

ICOLLANTAS y MANUFACTURAS SILÍCEAS, por poco y se da por quebrantado por la interrupción de COLLIERS.

Toda vez que el nexo causal es una condición indispensable para que surja a la vida jurídica la obligación de pago de la comisión reclamada, y en el caso concreto este no ha sido acreditado certeramente por COLLIERS, su pretensión en la que reclama el pago de la comisión, debe ser fallada de manera desfavorable. Finalmente, no sobra reiterar que, no le compete a mi mandante desvirtuar el nexo de causalidad; es COLLIERS quien deberá acreditarlo, como lo ha decantado nítidamente la Corte Suprema de Justicia.

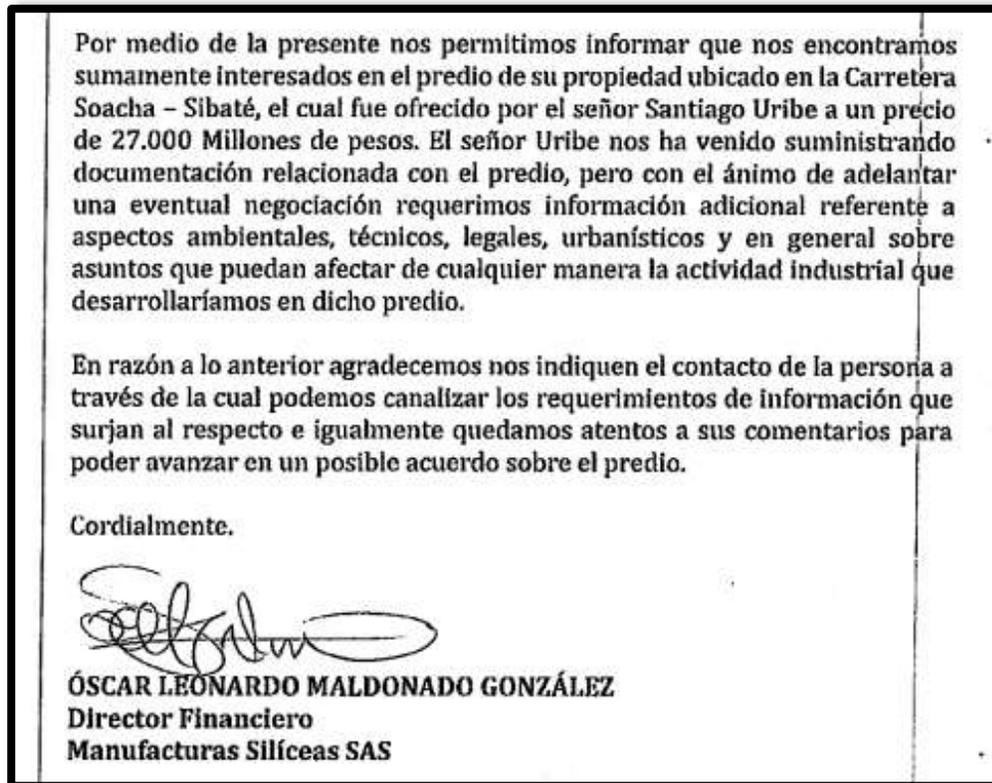
9. AD CAUTELAM. SI COLLIERS ACREDITARA SU GESTIÓN COMO CORREDOR Y EL NEXO CAUSAL REQUERIDO Y POR ENDE ICOLLANTAS DEBIERA RECONOCER UNA COMISIÓN, ESTA DEBE PAGARSE POR SANTIAGO URIBE COMO EL OTRO CORREDOR INVOLUCRADOS EN EL NEGOCIO.

En el eventual caso que el Despacho considere que COLLIERS tiene derecho a una remuneración, ésta deberá pagarse por el *otro* corredor involucrado en el negocio, es decir, el señor SANTIAGO URIBE ZAPATA, en virtud de lo dispuesto en el inciso final del artículo 1341 del Código de Comercio.

En efecto, la norma citada dispone que *“Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario”*.

De conformidad con los hechos del caso bajo examen, salta a la vista la prominente intervención del señor SANTIAGO URIBE en la celebración del contrato de compraventa de la Planta de Chusacá, las cuales se podrían sintetizar de la siguiente manera:

- (i) SANTIAGO URIBE contactó a ICOLLANTAS para solicitarle autorización para ofrecer en venta la Planta de Chusacá a un cliente cuya identidad no reveló por razones de confidencialidad. De esta gestión, da cuenta la autorización que ICOLLANTAS le confirió para tal propósito y la entrega de la documentación sobre el inmueble, todo lo cual tuvo lugar el **23 de junio de 2017**.
- (ii) El 9 de agosto de 2017 ICOLLANTAS recibió una carta de interés de MANUFACTURAS SILÍCEAS en la que manifestaban:



- (iii) El **11 de agosto de 2017** SANTIAGO URIBE envió a ICOLLANTAS una comunicación en la que hizo la presentación formal de MANUFACTURAS SILÍCEAS como potencial cliente de la Planta. En esta misma fecha, MANUFACTURAS SILÍCEAS envía una nueva comunicación a ICOLLANTAS, ratificando su interés en el predio y solicitando la confirmación sobre la posibilidad de sostener una reunión para avanzar con una eventual negociación.
- (iv) Como producto de las anteriores gestiones, el **18 de agosto de 2017** SANTIAGO URIBE e ICOLLANTAS celebraron un contrato de corretaje.
- (v) El 22 de agosto de 2017 MANUFACTURAS SILÍCEAS remitió a ICOLLANTAS una oferta económica para la compra del inmueble, la cual fue contestada por ICOLLANTAS al día siguiente.
- (vi) El 1 de septiembre de 2017 ICOLLANTAS y MANUFACTURAS SILÍCEAS concretan su intención de celebrar el contrato de compraventa de la Planta, a través de la celebración de la promesa de compraventa.

Como consecuencia de las gestiones efectivas adelantadas y toda vez que MANUFACTURAS SILÍCEAS también reconoció en su momento al señor SANTIAGO URIBE como corredor del referido contrato de compraventa, ICOLLANTAS le pagó la comisión de 2.5% sobre el porcentaje del valor de la venta a título de remuneración, de conformidad con el artículo 1341 del C. de Co.

Al ya haberse pagado la totalidad de dicha comisión, eventualmente COLLIERS deberá cobrarse el porcentaje correspondiente de la misma al señor SANTIAGO URIBE, quien en ese caso eventual se subrogaría como deudor de la comisión.

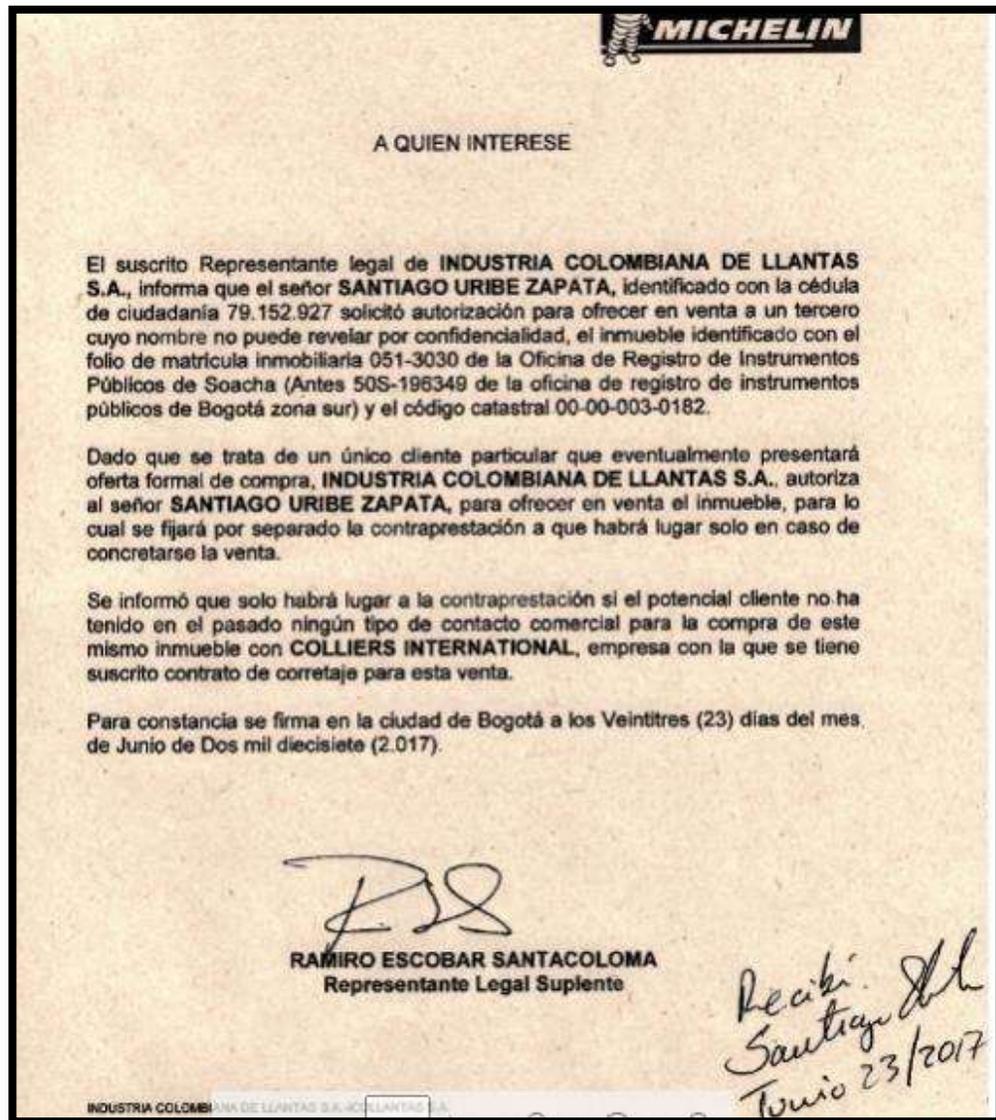
En conclusión, aun si este Despacho reconociera una intervención en calidad de corredor por parte de COLLIERS, esta sociedad no puede hacer cobro alguno a mi mandante, so pena de que se duplicara la comisión a cargo de ICOLLANTAS en clara contravención del artículo 1341 del C. de Co.

10. BUENA FE DE ICOLLANTAS.

Es de cardinal trascendencia dejar claro a este Despacho que durante todo el tiempo en que ICOLLANTAS y COLLIERS estuvieron vinculados por el Contrato e incluso cuando este fue finalizado por voluntad de las Partes y COLLIERS se convirtió en un corredor esporádico como cualquier otro que lograra gestionar efectivamente la venta de la Planta de Chusacá, ICOLLANTAS siempre actuó de buena fe con COLLIERS.

Prueba de lo anterior son las siguientes actuaciones de ICOLLANTAS:

- (i) Al finalizar el Contrato Inicial, esto es, en mayo de 2017, ICOLLANTAS respetó las gestiones que COLLIERS había hecho hasta ese momento tendientes a conseguir un eventual comprador para la Planta de Chusacá y por eso aceptó incluir un listado taxativo de potenciales clientes con los que COLLIERS había establecido algún tipo de contacto. De hecho, mantuvo la remuneración pactada en el Contrato inicial para el evento en que COLLIERS como producto de sus gestiones consiguiera un nuevo comprador para la Planta de Chusacá, previa presentación formal del cliente a ICOLLANTAS.
- (ii) Cuando SANTIAGO URIBE contactó a ICOLLANTAS para informar sobre la existencia de un potencial cliente cuya identidad no reveló por razones de confidencialidad, y para solicitar la autorización para ofrecer en venta dicho inmueble, ICOLLANTAS fue terminantemente claro con SANTIAGO URIBE al advertirle que solo habría lugar a una contraprestación a su favor, si el potencial y único cliente no había tenido contacto con COLLIERS. Por la relevancia de la comunicación, traigo su texto íntegro a colación:



- (iii) En línea con lo anterior, para el momento de la celebración del contrato de corretaje entre ICOLLANTAS y SANTIAGO URIBE, esto es, agosto 18 de 2017, en las consideraciones de este, quedó incluida la misma condición para el reconocimiento de la comisión a su favor, a saber, que solo habría lugar a ella si el potencial cliente no había sostenido contactos comerciales con COLLIERS para la compra de la Planta de Chusacá, así:

2.5. De igual forma se informó que solo habría lugar a la contraprestación si el potencial cliente no ha tenido en el pasado ningún tipo de contacto comercial para la compra de este mismo inmueble con COLLIERS INTERNATIONAL, empresa con la que ICOLLANTAS tiene suscrito contrato de corretaje para esta venta.

Las referidas actuaciones de ICOLLANTAS, por demás demostradas en documentos contemporáneos con el momento en que sucedieron los hechos que motivan este proceso, demuestran con contundencia que ICOLLANTAS siempre actuó de buena fe con respecto a

de ese hecho por dos principales razones, la *primera*, porque COLLIERS nunca presentó formalmente a MANUFACTURAS SILÍCEAS y la *segunda*, porque cuando COLLIERS coordinó la visita para que el señor Oscar Maldonado conociera la planta de Chusacá, lo cual ocurrió el 26 de julio de 2017, ICOLLANTAS no conocía que el potencial cliente era MANUFACTURAS SILÍCEAS, pues, se reitera, cuando el 23 de junio de 2017, SANTIAGO URIBE solicita autorización para ofrecer en venta el inmueble, manifestó que no podía revelar su identidad por razones de confidencialidad. Solo hasta el 11 de agosto de 2017, fecha en que SANTIAGO URIBE presentó formalmente a MANUFACTURAS SILÍCEAS -después de que MANUFACTURAS SILÍCEAS enviara una carta de intención a SANTIAGO URIBE el 9 de agosto de la misma anualidad - a través de comunicación que se allega al expediente, ICOLLANTAS tuvo conocimiento de la identidad de este potencial comprador interesado.

Por lo anterior, ha de tener en cuenta este H. Despacho que ICOLLANTAS, al no estar vinculado con COLLIERS en una relación comercial, al mucho menos tener una relación en la que COLLIERS fuera corredor exclusivo, fue contactado por SANTIAGO URIBE y, de buena fe, sin conocer la identidad de MANUFACTURAS SILÍCEAS y si este había tenido algún contacto comercial con COLLIERS –contacto que según el mismo relato de COLLIERS ocurrió el 24 de julio de 2017, esto es, un mes después al contacto que SANTIAGO URIBE hizo con ICOLLANTAS el 23 de junio de 2017 -, lo autorizó a ofrecer el inmueble en venta; autorización que resultó fructífera, pues SANTIAGO URIBE consiguió que MANUFACTURAS SILÍCEAS comprara el inmueble a un precio muy atractivo para ICOLLANTAS.

Finalmente, cabe referir que si COLLIERS hubiese ejecutado gestiones determinantes que hubieran conducido a la celebración de la compraventa, ICOLLANTAS así se lo hubiera reconocido a través del pago de la respectiva comisión, tal y como lo hizo en las compraventas de los otros inmuebles; pero, como ya se ha iterado a lo largo de este documento, en el caso particular de la venta de la Planta de Chusacá, estas gestiones por parte de COLLIERS no se verificaron.

11. COLLIERS NO PUEDE IR EN CONTRAVÍA DE SUS ACTOS PROPIOS

En ejecución de la relación contractual, COLLIERS periódicamente presentaba informes al señor Jesús Trujillo (Delegado de ICOLLANTAS para la venta de los 6 inmuebles) sobre las actividades desarrolladas para concretar la venta de tales inmuebles, los cuales contenían información relativa a publicidad, reporte de llamadas e informe de visitas a los inmuebles.

Con el fin de estudiar la potencialidad de los clientes, COLLIERS entregaba a ICOLLANTAS de manera formal, la información del cliente incluyendo, pero sin restringirse a: Certificado de existencia y representación legal o documentos de identidad del cliente y Estados financieros que permitieran demostrar la capacidad de pago para un negocio de esta magnitud y para estudiar el origen de los fondos en desarrollo de las políticas de prevención de lavado de activos (Sarlaft)

En caso que la oferta resultara tener un precio inaceptable, COLLIERS volvía con el interesado para hacer negociaciones y llevar nuevas propuestas de negocio.

De esta forma COLLIERS logró llevar a buen término, es decir, llegar a acuerdos efectivos sobre precio, forma de pago, firma de promesa de compraventa, firma de escritura de compraventa y entrega física de 5 de los 6 inmuebles cuya venta se le encomendó, en virtud de lo cual ICOLLANTAS le pagó las comisiones pactadas y en uno de los casos, compartida con otro corredor inmobiliario.

En desarrollo de sus actividades como experto, COLLIERS demostró profesionalismo. Para dar muestra de ello, con uno de los clientes que presentó a ICOLLANTAS para la venta de la planta de Chusacá (Jabones El Tigre), después de haber desplegado todas y cada una de las actividades propias del encargo, recomendó a ICOLLANTAS no celebrar el negocio, pues a pesar de existir una fuerte intención de compra de parte del potencial cliente, en los documentos entregados se evidenciaba que los medios de financiación no eran suficientemente sólidos para llevar a buen término el negocio. En este caso, a pesar de haber desplegado todas las actividades propias del encargo, COLLIERS conocedor y profesional en dicha ocasión nunca pretendió cobrar a ICOLLANTAS una comisión, pues faltaba el elemento fundamental para la causación de la misma, la concreción del negocio.

Es por ello que, resulta carente de sustento fáctico y jurídico que COLLIERS ahora pretenda el pago de una comisión, para un caso en el que ni siquiera presentó un informe de visita a la planta con posterioridad a la misma, demostrando con ello la ausencia total de las gestiones propias de un profesional experto y la ausencia total del nexo de causalidad con la celebración del contrato de compraventa, con lo cual se rompe nuevamente la razón de ser del pago de la comisión.

Como muestra de las actividades como corredor inmobiliario de COLLIERS, se allegan al expediente correos electrónicos en los que se demuestra cómo es en realidad una gestión orientada al resultado, lo cual no ocurrió en el caso objeto de litigio.

12. EXCEPCIÓN INNOMINADA

Solicito al H. Despacho declarar probada cualquier excepción de mérito cuyos hechos constitutivos encuentre demostrados.

V. PRUEBAS

Solicito al Despacho que, en la oportunidad procesal correspondiente, decrete y practique las pruebas que se listan a continuación.

1. DOCUMENTALES

Solicito se tengan como pruebas los siguientes documentos, los cuales se pueden consultar en el siguiente enlace de One Drive: <https://gnzlegal->

- 1.4. Propuesta de servicios corporativos - Listado Inmuebles que formaban parte del objeto del contrato.
- 1.5. Reporte de Actividad Colliers.
- 1.6. Correo electrónico de fecha 2 de junio de 2017, enviado por Martha Gómez (COLLIERS) a Jesús Trujillo (ICOLLANTAS) con asunto "Jabones el tigre y roca s.a."
- 1.7. Correo electrónico de fecha 16 de junio de 2017, enviado por Martha Gómez (COLLIERS) a Jesús Trujillo (ICOLLANTAS) con asunto "OFERTA", mediante el cual presentó un ajuste de la oferta de JABONES EL TIGRE.
- 1.8. Correo electrónico de fecha 23 de junio de 2017, enviado por Martha Gómez (COLLIERS) a Jesús Trujillo (ICOLLANTAS) con asunto "Propuesta Luis Pinilla".
- 1.9. Correo electrónico de fecha 16 de julio de 2017, enviado por Martha Gómez (COLLIERS) a Jesús Trujillo (ICOLLANTAS) con asunto "Oferta Chusacá Reynaldo Puerto".
- 1.10. Autorización del 23 de junio de 2017 expedida por ICOLLANTAS a SANTIAGO URIBE para que este le mostrara el Inmueble a un único tercero.
- 1.11. Entrega de documentos por parte de ICOLLANTAS a SANTIAGO URIBE el 23 de junio de 2017.
- 1.12. Contrato de corretaje suscrito entre ICOLLANTAS y SANTIAGO URIBE.
- 1.13. Carta de interés sobre el Inmueble del 9 de agosto de 2017 de MANUFACTURAS SILÍCEAS, así como la carta de ratificación de interés de fecha 11 de agosto de 2017.
- 1.14. Presentación formal de MANUFACTURAS SILÍCEAS hecha por SANTIAGO URIBE.
- 1.15. Oferta vinculante presentada por MANUFACTURAS SILÍCEAS.
- 1.16. Respuesta del 23 de agosto de 2017 de ICOLLANTAS a la oferta de MANUFACTURAS SILÍCEAS. Incluye correo electrónico y archivo adjunto.
- 1.17. Copia del contrato de promesa de compraventa suscrito entre ICOLLANTAS y MANUFACTURAS SILÍCEAS.
- 1.18. Copia del contrato de compraventa suscrito entre ICOLLANTAS y MANUFACTURAS SILÍCEAS.
- 1.19. Cesión del 50% de los derechos económicos del contrato de corretaje
- 1.20. Soportes de pago del 50% de la comisión a SANTIAGO URIBE
- 1.21. Soportes de pago del 50% de la comisión a LUIS ALBERTO LAVERDE
- 1.22. Correo electrónico de fecha 18 de noviembre de 2019, enviado por Juan Pablo Riveros (apoderado de COLLIERS) a Adriana Palacios (ICOLLANTAS) con asunto "Colliers".
- 1.23. Anexo del correo electrónico de fecha 18 de noviembre de 2019, enviado por Juan Pablo Riveros (apoderado de COLLIERS) a Adriana Palacios (ICOLLANTAS) con asunto "Colliers".
- 1.24. Correo electrónico de fecha 16 de enero de 2020, enviado por Juan Pablo Riveros (apoderado de COLLIERS) a Adriana Palacios (ICOLLANTAS) con asunto "Colliers".
- 1.25. Anuncio de venta de un inmueble de fecha 19 de mayo de 2020, emitido por el Sr. Pablo Di

preguntas que le formularé sobre los hechos materia del litigio. La Demandante podrá ser citada a través de la dirección de correo angelica.osorio@colliers.com.

3. DECLARACIÓN DE PARTE

En virtud del inciso final del artículo 191 del CGP, solicito que el Despacho decrete la declaración de parte de la sociedad INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A., para que, por conducto de su Representante Legal y bajo las reglas del testimonio, declare al Despacho sobre los hechos materia del litigio. Mi mandante puede ser citada a través del suscrito apoderado o mediante el correo electrónico notificaciones.judiciales@michelin.com.

4. TESTIMONIOS

Solicito que el Despacho ordene la citación de las siguientes personas, todas mayores de edad y domiciliadas en los lugares que para cada uno de ellos señalo, para que rindan testimonio sobre que a cada uno le conste en relación con los hechos materia de este proceso, así como los hechos particulares que indico para cada uno de ellos:

- 4.1. **JESÚS TRUJILLO**, mayor de edad, domiciliado profesionalmente en Bogotá, para que, como contratista designado por ICOLLANTAS para la venta del Inmueble, rinda testimonio sobre el proceso de venta del Inmueble a MANUFACTURAS SILÍCEAS, las actividades de corretaje que dieron lugar a esa venta, la ejecución del Contrato por parte de COLLIERS y los demás hechos materia de este proceso que le consten. El testigo puede ser citado en el correo jesus.trujillo.tda@outlook.com o a través de mi mandante.
- 4.2. **INÉS ADRIANA PALACIOS**, mayor de edad, domiciliada profesionalmente en Bogotá, para que, como funcionaria designada por ICOLLANTAS para la compra del Inmueble, rinda testimonio sobre los contratos de corretaje celebrados por ICOLLANTAS, la relación contractual sostenida entre ICOLLANTAS y SANTIAGO URIBE, la participación de SANTIAGO URIBE en la venta del Inmueble y los demás hechos materia de este proceso que le consten. La testigo puede ser citada en el correo ines-adriana.palacios@michelin.com o a través de mi mandante.
- 4.3. **RAMIRO ESCOBAR**, mayor de edad, domiciliado profesionalmente en Bogotá, para que, como funcionario de ICOLLANTAS para la venta del Inmueble, rinda testimonio sobre el proceso de venta del Inmueble a MANUFACTURAS SILÍCEAS, los procesos internos de ICOLLANTAS para estudiar a los potenciales clientes y sus ofertas, el *iter* contractual de la compraventa celebrada con ICOLLANTAS y los demás hechos materia de este proceso que le consten. El testigo puede ser citado en el correo ramiro.escobar@michelin.com o a través de mi mandante.
- 4.4. **ÓSCAR MALDONADO**, mayor de edad, domiciliado profesionalmente en Bogotá, para que,

forma en que MANUFACTURAS SILÍCEAS obtuvo conocimiento de Inmueble, la relación de la compradora con los corredores del Inmueble, el *iter* contractual de la compraventa celebrada con ICOLLANTAS y los demás hechos materia de este proceso que le consten. El testigo puede ser citado en el correo j.muguruza@siliceas.com o a través de mi mandante.

- 4.6. **SANTIAGO URIBE ZAPATA**, mayor de edad, domiciliado profesionalmente en Bogotá, para que, como corredor del contrato de compraventa celebrado entre ICOLLANTAS y MANUFACTURAS SILÍCEAS, rinda testimonio sobre la forma en que MANUFACTURAS SILÍCEAS obtuvo conocimiento de Inmueble, su actividad de corretaje frente a MANUFACTURAS SILÍCEAS y los demás hechos materia de este proceso que le consten. El testigo puede ser citado en el correo sauribez@gmail.com o a través de mi mandante.
- 4.7. **JOSÉ ANTONIO LÓPEZ GARZON**, mayor de edad, domiciliado profesionalmente en Bogotá, para que, como empleado del contratista encargado del desmonte industrial de la planta de Chusacá, rinda testimonio sobre la visita de MANUFACTURAS SILÍCEAS del 26 de julio de 2017, su participación en dicha visita, su rol dentro de ICOLLANTAS, la inexistente participación de ICOLLANTAS en la visita y los demás hechos materia de este proceso que le consten. El testigo puede ser citado en el correo jose.lopez.61@outlook.com o a través de mi mandante.
- 4.8. **MARTHA GÓMEZ**, mayor de edad, domiciliada profesionalmente en Bogotá, para que, como ejecutiva de COLLIERS, rinda testimonio sobre la ejecución contractual de COLLIERS del Contrato, la forma en que las Partes habían venido adelantando las presentaciones de los potenciales clientes, su relación con MANUFACTURAS SILÍCEAS, la visita de MANUFACTURAS SILÍCEAS del 26 de julio de 2017, su participación en dicha visita y los demás hechos materia de este proceso que le consten. La testigo puede ser citada en el correo martha.gomez@colliers.com o a través de mi mandante.
- 4.9. **LAURA TOVAR**, mayor de edad, domiciliada profesionalmente en Bogotá, para que, como funcionaria de COLLIERS, rinda testimonio sobre la ejecución contractual de COLLIERS del Contrato, la forma en que las Partes habían venido adelantando las presentaciones de los potenciales clientes, la visita de MANUFACTURAS SILÍCEAS del 26 de julio de 2017, su participación en dicha visita y los demás hechos materia de este proceso que le consten. La testigo puede ser citada en el correo lauraitova@hotmail.com o a través de mi mandante.

Por supuesto, me reservo el derecho de contrainterrogar a los testigos solicitados por la Demandante, en ejercicio del derecho constitucional de contradicción que le asiste a mi mandante.

5. INSPECCIÓN JUDICIAL CON EXHIBICIÓN DE DOCUMENTOS, LIBROS DE COMERCIO Y COSAS

La inspección judicial con exhibición se adelantará en las oficinas de COLLIERS, identificada con NIT. 830.055.898-4, domiciliada en la ciudad de Bogotá, D.C., en la Carrera 7 #99-53, Torre 2, Piso 16, o en la dirección que se indique posteriormente, o por medios virtuales, según determine el Despacho.

En especial, solicito la exhibición de los siguientes documentos, pero sin limitarse a:

- 5.1. Las actas de Junta Directiva de la sociedad COLLIERS INTERNATIONAL S.A. correspondientes a los años 2015 a 2020.
- 5.2. Las actas de Asamblea General de Accionistas de la sociedad COLLIERS INTERNATIONAL S.A. correspondientes a los años 2015 a 2020.
- 5.3. Copia del libro del que trata el numeral 2 del artículo 1345 del Código de Comercio, el cual afirmo bajo la gravedad de juramento que COLLIERS está obligada a llevar en virtud de su actividad de corretaje inmobiliario.
- 5.4. Las comunicaciones cruzadas entre funcionarios de COLLIERS que mencionen el Inmueble de Chusacá.

La prueba aquí solicitada busca probar, entre otros, los siguientes hechos:

- a. Que COLLIERS nunca realizó una gestión comercial que tuviera como fin presentar a MANUFACTURAS SILÍCEAS e ICOLLANTAS a fin de que la primera comprara el Inmueble de propiedad de la segunda.
- b. Que COLLIERS nunca presentó formalmente (en los términos del Otrosí No. 2 al Contrato) a MANUFACTURAS SILÍCEAS e ICOLLANTAS.
- c. Que COLLIERS registró las compraventas correspondientes a los cinco inmuebles objeto del Contrato que efectivamente fueron enajenados por su gestión comercial, pero que el registro respecto del Inmueble de Chusacá fue anómalo por no haber intervenido COLLIERS en la venta que hizo ICOLLANTAS de ese Inmueble a MANUFACTURAS SILÍCEAS.

6. SUBSIDIARIAMENTE, EXHIBICIÓN DE DOCUMENTOS

En caso de que el Despacho no decrete la inspección judicial del punto anterior por su carácter residual, a pesar de que el artículo 66 del Código de Comercio dispone que la exhibición de libros y papeles de comercio “*se practicará en las oficinas o establecimientos del comerciante y en presencia de éste o de la persona que lo represente*”, solicito subsidiariamente que decrete la exhibición de documentos, libros de comercio y cosas muebles sobre todos los documentos, libros de comercio y comunicaciones cruzadas que obren en poder de COLLIERS y que tengan alguna relación, directa o indirecta, con las relaciones negociales que dicha sociedad tuvo con ICOLLANTAS.

El artículo 165 del CGP expresamente contempla al indicio como un medio de prueba, el cual se encuentra especialmente regulado por los artículos 240, 241 y 242 del mismo Código.

Considerando lo anterior, respetuosamente solicito que se valoren como indicios de que COLLIERS **NO** presentó formalmente a ICOLLANTAS con MANUFACTURAS SILÍCEAS las contradicciones de COLLIERS a lo largo de su comportamiento contractual y procesal, pues ha variado injustificadamente su tesis respecto de la “presentación formal” que supuestamente hizo del comprador del Inmueble *–la cual nunca ocurrió–*.

El hecho indicador invocado es que COLLIERS ha variado injustificadamente su tesis respecto de la “presentación formal” que supuestamente hizo del comprador del Inmueble, incumpliendo así el deber de guardar coherencia entre a lo largo de su comportamiento contractual y procesal.

Antes de interponer su demanda, COLLIERS había manifestado a ICOLLANTAS que la presentación formal respecto de MANUFACTURAS SILÍCEAS se había surtido por vía de un correo electrónico de fecha 25 de julio de 2017, conforme se puede ver en la comunicación anexa a los correos electrónicos del 18 de noviembre de 2019 y 16 de enero de 2020 enviados por COLLIERS a ICOLLANTAS⁹:

10. Previamente a la visita convenida para realizarse el 26 de julio de 2017 con el representante de la sociedad Manufacturas Silíceas S.A.S al predio de la planta industrial de Chusaca, el día anterior, la señora Martha Gómez Palacios **hizo remisión de un correo electrónico a Jesús Trujillo, persona de contacto designada por Icollantas, PRESENTÁNDOLE EL POTENCIAL CLIENTE e informándole de los pormenores de la visita.**

Todo este procedimiento se hizo con cabal observancia de las rutinas que las partes desplegaron en ejecución del contrato y mediante las cuales se produjo la venta de otros inmuebles de propiedad de Icollantas.

La visita nunca fue condicionada bajo ninguna circunstancia por parte de Icollantas.

11. El 26 de julio de 2017, una vez presentado el cliente potencial y avalada la visita por parte de Icollantas, la misma tuvo lugar y en ella tomaron parte el señor Oscar Maldonado en su condición de representante de Manufacturas Silíceas S.A.S. y Laura Tovar por parte de Colliers, así como el personal designado por Icollantas para permitir el acceso al inmueble y acompañamiento.

Pero ahora, contrariando sus propios actos, la Demandante manifiesta que la visita hecha por COLLIERS al Inmueble *–en la que, dicho sea de paso, no intervino ningún funcionario designado*

El cambio de posición de COLLIERS sobre la presentación formal de MANUFACTURAS SILÍCEAS es un hecho relevante, que se constituye en un indicio de que COLLIERS **NO** realizó gestión comercial de corretaje alguna que incidiera sobre la venta del Inmueble y que, valorado en conjunto con otras pruebas, debe conducir a concluir que es necesario desestimar las pretensiones de la Demandante.

Por ende, está demostrada la existencia de una conducta contradictoria ciertamente relevante para las resultas de este proceso, porque toca con cuestión de si COLLIERS presentó formalmente o no a MANUFACTURAS SILÍCEAS, que en la respetuosa opinión del suscrito indica que dicha presentación formal NUNCA ocurrió. En consecuencia, ruego al Despacho tener como prueba indiciaria la contradicción señalada y darle el alcance anteriormente indicado.

VI. OPOSICIÓN AL DICTAMEN DE PARTE SOLICITADO POR LA DEMANDANTE

En su demanda, COLLIERS solicitó al Despacho el decreto de la siguiente prueba:

D) Prueba pericial

Con fundamento en lo dispuesto en el artículo 227 del Código General del Proceso, respetuosamente solicito al Despacho que se sirva fijar término a la parte demandada con el fin de aportar, con destino al proceso, un dictamen de auditoría forense a cargo del ingeniero Raúl Wexler Pulido, quien atenderá al cuestionario que mi representada le ha formulado con el fin de demostrar la confiabilidad, veracidad y trazabilidad de los correos electrónicos y demás comunicaciones vertidas en los servidores y demás soportes informáticos de COLLIERS, que tuvieron lugar por razón y con ocasión de los contactos iniciados por el señor Óscar Maldonado, Representante Legal de Manufacturas Silíceas, con el propósito de adquirir el inmueble cuya enajenación constituye el objeto principal del proceso al cual da lugar la presentación de esta demanda.

Bajo la gravedad del juramento afirmo que mi representada ya celebró un Contrato con el ingeniero Raúl Wexler Pulido con el fin de obtener de su parte la pericia a que hago referencia, no obstante la práctica de la misma no ha finalizado en la fecha de presentación de esta demanda.

Desde ya anuncio que mi representada se OPONE al decreto de dicho medio de prueba, por las siguientes breves razones:

1. La prueba solicitada no es útil, en tanto en este litigio no se ha debatido la “confiabilidad, veracidad y trazabilidad” de los correos electrónicos de COLLIERS. La Demandada no

partes según el tipo de documento, a saber, la tacha de falsedad (CGP, art. 269), así como el desconocimiento de documentos (CGP, art. 272) y de la ratificación de documentos por parte de terceros (CGP, art. 262). Cada uno de ellos tiene un trámite propio.

3. Frente a la “veracidad” de los documentos, la prueba pericial no es conducente, toda vez que un perito experto en auditoría forense no tiene las capacidades técnicas para dictaminar sobre la veracidad de los dichos vertidos en correos electrónicos. Dicho profesional está capacitado para pronunciarse sobre la trazabilidad de los correos la cual, en principio y en los términos que ya enuncié, no está en duda. En realidad, ningún perito está en capacidad de dictaminar sobre la veracidad del contenido de esos documentos, pues lo que está allí vertido es la ocurrencia o no de ciertos hechos que relatan los correos y que solo le constan a quienes participaron o no en ellos.
4. Aunado a lo anterior, el efecto práctico de conceder un dictamen con un objeto tan escueto e inane es el de crear en favor de COLLIERS, de manera artificiosa, una nueva oportunidad procesal para aportar documentos —específicamente correos electrónicos—. Esto por cuanto, con la amplitud del objeto del dictamen solicitado, COLLIERS podría aportar con su dictamen, en una etapa muy posterior a la audiencia inicial de la que trata el artículo 372 del CGPP, los correos electrónicos cuya “confiabilidad, veracidad y trazabilidad” examine, sin que haya posibilidad de que mi mandante ejerza su derecho fundamental de contradicción sobre los mismos. En efecto, siendo el decreto de pruebas una etapa de la audiencia inicial del artículo 372, los documentos que se aporten con posterioridad no podrían ser rebatidos mediante los interrogatorios de parte que se deben evacuar en esa misma audiencia. Inclusive, podría ocurrir que el término concedido por el Despacho vaya más allá de la práctica de algunos testimonios que serán cruciales para esclarecer los hechos del proceso, y que, una vez practicados, no servirían para contradecir el contenido de los nuevos correos que llegare a aportar COLLIERS mediante el dictamen pericial deprecado.
5. En caso de desestimar el Despacho los argumentos expuestos con anterioridad, y de decretar el dictamen, solicito formalmente a la señora Juez que limite el objeto del dictamen a los correos electrónicos que la Demandante haya aportado con la demanda, vedando al perito de aportar y pronunciarse sobre la “confiabilidad, veracidad y trazabilidad” de correos electrónicos que no obren en el expediente. Lo anterior, pues de conformidad con el artículo 83-3 del CGP, la demanda debió incluir como anexos “*los documentos que se pretenda hacer valer **y se encuentren en poder del demandante***”. Esto aplica para los correos electrónicos, especialmente aquellos que estén vertidos “en los servidores y demás soportes informáticos de COLLIERS”, los cuales ciertamente se encuentran en poder de COLLIERS.

En los términos del artículo 206 del CGP objeto razonadamente el juramento estimatorio de la demanda, puesto que los valores en él contenidos se sustentan en yerros fácticos y jurídicos de COLLIERS, los cuales procedo a señalar.

Debo indicar que el juramento estimatorio de la Demandante se hizo “*con fundamento en lo pactado en el aparte (i) de la cláusula 3.6 del Contrato de Prestación de Servicios de Corretaje suscrito entre COLLIERS INTERNATIONAL COLOMBIA S.A. e INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A. –ICOLLANTAS S.A. el día 9 de febrero de 2015 y que fue modificado mediante Otrosías Nos. 1 y 2 del 15 de enero de 2016 y 4 de mayo de 2017 respectivamente*”. Al respecto, como he reiterado a lo largo de la contestación, me opongo al derecho de remuneración que reclama COLLIERS en virtud de esa disposición, pues no se reunieron los supuestos de hecho que le otorgaban a la Demandante el derecho a la remuneración que ahora pretende. En este sentido, el monto jurado carece de sustento, pues su fundamento contractual no tiene soporte.

En todo caso, objeto el monto de SEISCIENTOS SETENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS (\$675.000.000) puesto que:

- (i) Dicho monto desconoce que, por ley, a la comisión que llegare a pagar ICOLLANTAS deben aplicarse deducciones y retenciones que disminuyen el valor efectivamente recibido por el corredor que acredita tener derecho a la remuneración; y
- (ii) Dicho monto desconoce que ICOLLANTAS ya pagó el valor de SEISCIENTOS SETENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS (\$675.000.000) en virtud del corretaje celebrado entre mi mandante y SANTIAGO URIBE ZAPATA, por lo que, en el mejor de los escenarios para COLLIERS, realmente solo podría cobrar la mitad de la comisión, siguiendo los preceptos del artículo 1341 del Código de Comercio sobre el pago de la comisión ante la coexistencia de corredores.

Adicionalmente, señalo al Despacho que el juramento estimatorio no incluyó la cuantía que el Demandante reclama por concepto de la pretensión quinta. Dicha estimación ha debido incluirse en el juramento, pues el artículo 206 del CGP menciona que “*Quien pretenda (...) el pago de frutos o mejoras, deberá estimarlo razonadamente bajo juramento en la demanda o petición correspondiente, discriminando cada uno de sus conceptos*” (énfasis añadido). Al ser los intereses los frutos del dinero, es claro que su monto se debió estimar en el juramento, conforme al artículo 206 del CGP, por lo cual solicito al Despacho dar a la falta de estimación jurada de los intereses el alcance probatorio correspondiente, en el sentido de despachar desfavorablemente esta pretensión por carecer de prueba, en tanto el demandante estaba en la obligación no solo de estimar la cifra y de explicar la metodología con la que llegó a esta, sino también de proveerle al juez las herramientas para calcular esta eventual condena y su actualización.

Gómez-Pinzón

DESDE 1992

1. Poder especial otorgado por INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A al suscrito apoderado.
2. Correo electrónico proveniente de la dirección de notificaciones judiciales de INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A. remitiendo el poder al suscrito apoderado.
3. Certificado de existencia y representación legal de INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A.
4. Las pruebas documentales enunciadas anteriormente.

IX. NOTIFICACIONES

Mi mandante las recibirá en el correo notificaciones.judiciales@michelin.com.

El suscrito las recibirá en la Calle 67 No. 7-35, Oficina 1204, de la ciudad de Bogotá y en los correos electrónicos daraque@gomezpinzon.com, vdiaz@gomezpinzon.com, sergiohernandez@gomezpinzon.com y efigueroa@gomezpinzon.com.

Atentamente,

DocuSigned by:

B5848691BE424D3...

DAVID RICARDO ARAQUE QUIJANO

Apoderado de la Demandada

C.C. No. 80.038.372 de Bogotá

T. P. No. 157.263 del C. S. de la J.

Señores

JUZGADO QUINTO (5) CIVIL DEL CIRCUITO DE BOGOTÁ

Atn. Dra. Nancy Liliana Fuentes Velandia

Dirigido al correo electrónico institucional

ccto05bt@cendoj.ramajudicial.gov.co

Referencia: Proceso verbal de **COLLIERS INTERNATIONAL COLOMBIA S.A.**
en contra de **INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS –
ICOLLANTAS S.A.**

Expediente: 11-001-31-03-005-2021-00214-00

Asunto: Llamamiento en garantía

DAVID RICARDO ARAQUE QUIJANO, mayor de edad, domiciliado en la ciudad de Bogotá, identificado con la Cédula de Ciudadanía No. 80.038.372 de Bogotá D.C. y portador de la Tarjeta Profesional de Abogado No. 157.263 expedida por el Consejo Superior de la Judicatura, con dirección electrónica registrada en el registro nacional de abogados daraque@gomezpinzon.com, actuando como apoderado judicial de **INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A.**, sociedad debidamente constituida en Colombia, domiciliada en la ciudad de Bogotá D.C., identificada con NIT No. 860002127-6, por medio del presente escrito formulo **DEMANDA DE LLAMAMIENTO EN GARANTÍA** en contra del señor **SANTIAGO URIBE ZAPATA**, identificado con Cédula de Ciudadanía No. 79.152.927 de Bogotá, en los siguientes términos:

I. PARTES

1. PARTE LLAMANTE EN GARANTÍA

INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A., sociedad debidamente constituida en Colombia, domiciliada en la ciudad de Bogotá D.C., identificada con NIT No. 860002127-6, representada legalmente por WALTER IVAN UGOZZOLI, mayor de edad, domiciliado en la ciudad de Bogotá D.C., identificado con cédula de extranjería No. 1.230.132 (en adelante "ICOLLANTAS" o la "Llamante").

2. PARTE LLAMADA EN GARANTÍA

SANTIAGO URIBE, mayor de edad, domiciliado en Bogotá, D.C., identificado con Cédula de Ciudadanía No. 79.152.927 de la misma ciudad y con correo electrónico sauribez@gmail.com (en adelante el "Llamado" y, en conjunto con ICOLLANTAS, las "Partes").

II. PRETENSIONES

referencia condene a INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A. a algún pago por concepto de remuneración de corretaje en favor de COLLIERS INTERNATIONAL COLOMBIA S.A.

SEGUNDA. En caso de proferirse una sentencia adversa a INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A., CONDENAR al señor SANTIAGO URIBE a pagar cualquier condena basada en las pretensiones de COLLIERS INTERNATIONAL COLOMBIA S.A. que se profiera en contra de INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A. dentro de los cinco (5) días siguientes a la fecha en que quede ejecutoriada la sentencia adversa.

TERCERA. En caso de que se opusiere a las pretensiones del llamamiento en garantía, CONDENAR al señor SANTIAGO URIBE ZAPATA a pagar las costas y a las agencias en derecho a que hubiere lugar.

III. HECHOS

PRIMERO. El 15 de enero de 2015, ICOLLANTAS suscribió con COLLIERS INTERNATIONAL COLOMBIA S.A. (en adelante “COLLIERS”) el “CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE CORRETAJE – VENTA DE INMUEBLES EN LAS CIUDADES DE CALI Y BOGOTA”.

SEGUNDO. Mediante Otrosí No. 1 del 15 de enero de 2016, ICOLLANTAS y COLLIERS acordaron modificar la modalidad del contrato que habían suscrito, pasando de modalidad exclusiva a modalidad no exclusiva.

TERCERO. Mediante Otrosí No. 2 del 15 de enero de 2016, ICOLLANTAS y COLLIERS dieron por terminado el contrato de corretaje que habían suscrito. En ese mismo documento, y de mutuo acuerdo, se estableció que COLLIERS tendría derecho a la remuneración del 2.5% sobre el valor de la eventual transacción de compraventa, siempre que (i) ICOLLANTAS celebrara un negocio con alguno de los clientes con los que COLLIERS ya había adelantado algún tipo de gestión, y que quedaron taxativamente listados en la cláusula SEGUNDA, o (ii) con los clientes que COLLIERS pudiera “llegar a presentar como producto de su gestión comercial previa presentación formal a INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS” (énfasis añadido).

CUARTO. El 23 de junio de 2017, el señor SANTIAGO URIBE se acercó a las oficinas de ICOLLANTAS y solicitó autorización para ofrecer en venta a un único tercero el inmueble identificado con folio de matrícula inmobiliaria 051-3030 de la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos de Soacha (antes 50S-196349 de la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos de Bogotá Zona Sur) y código catastral 00-00-003-0182 (en adelante el “Inmueble”).

QUINTO. En atención a dicha solicitud, y considerando que el tercero era un sujeto determinado cuya identidad se conocería al momento de presentar su oferta de compra, ICOLLANTAS expidió la siguiente autorización el 23 de junio de 2017:

El suscrito Representante legal de **INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A.**, informa que el señor **SANTIAGO URIBE ZAPATA**, identificado con la cédula de ciudadanía 79.152.927 solicitó autorización para ofrecer en venta a un tercero cuyo nombre no puede revelar por confidencialidad, el inmueble identificado con el folio de matrícula inmobiliaria 051-3030 de la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos de Soacha (Antes 50S-196349 de la oficina de registro de instrumentos públicos de Bogotá zona sur) y el código catastral.00-00-003-0182.

Dado que se trata de un único cliente particular que eventualmente presentará oferta formal de compra, **INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A.**, autoriza al señor **SANTIAGO URIBE ZAPATA**, para ofrecer en venta el inmueble, para lo cual se fijará por separado la contraprestación a que habrá lugar solo en caso de concretarse la venta.

SEXTO. En el mismo documento, que fue firmado por el señor URIBE en señal de aceptación del mismo, se encuentra la siguiente constancia:

Se informó que solo habrá lugar a la contraprestación si el potencial cliente no ha tenido en el pasado ningún tipo de contacto comercial para la compra de este mismo inmueble con **COLLIERS INTERNATIONAL**, empresa con la que se tiene suscrito contrato de corretaje para esta venta.

SÉPTIMO. ICOLLANTAS le suministró al señor URIBE la información necesaria para que pudiera ofrecer en venta el Inmueble.

OCTAVO. ICOLLANTAS y el señor URIBE suscribieron el 18 de agosto de 2017 un contrato de corretaje mediante el cual ambas partes reglaron su relación contractual y, en especial, determinaron las condiciones bajo las cuales el señor URIBE tendría derecho a la remuneración de la que trata el artículo 1341 del Código de Comercio.

NOVENO. El contrato suscrito entre ICOLLANTAS y el señor URIBE sujetó en su numeral 2.5 la remuneración de este último a la siguiente condición:

2.5. De igual forma se informó que solo habría lugar a la contraprestación si el potencial cliente no ha tenido en el pasado ningún tipo de contacto comercial para la compra de este mismo inmueble con **COLLIERS INTERNATIONAL**, empresa con la que ICOLLANTAS tiene suscrito contrato de corretaje para esta venta.

DÉCIMO. El señor URIBE presentó formalmente como potencial comprador del Inmueble a la sociedad **MANUFACTURAS SILICEAS S.A.S.** (en adelante "**MANUFACTURAS SILÍCEAS**") el 11 de agosto de 2017.

UNDÉCIMO. Tras procesos internos de verificación de información y estudio de la oferta, así como de un proceso de negociación entre ICOLLANTAS y **MANUFACTURAS SILÍCEAS**, estas

DECIMOTERCERO. El 19 de septiembre de 2017, el señor SANTIAGO URIBE manifestó a ICOLLANTAS su voluntad de ceder parcialmente los derechos del contrato de corretaje que había suscrito con ICOLLANTAS.

DECIMOCUARTO. El 19 de octubre de 2017, SANTIAGO URIBE cedió al señor LUIS ALBERTO LAVERDE el 50% de los derechos económicos del contrato de corretaje que había celebrado con ICOLLANTAS.

DECIMOQUINTO. El 18 de diciembre de 2017, ICOLLANTAS pagó la suma de DOSCIENTOS NOVENTA Y SIETE MILLONES DE PESOS (\$297.000.000) al señor LAVERDE por concepto de 50% de la comisión del contrato de corretaje. Es importante aclarar que el valor original del 50% de la comisión era de TRESCIENTOS TREINTA Y SIETE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS (\$337.500.000), pero a dicho monto ICOLLANTAS aplicó las deducciones de ley correspondientes.

DECIMOSEXTO. El 5 de enero de 2018, ICOLLANTAS pagó la suma de DOSCIENTOS NOVENTA Y SIETE MILLONES DE PESOS (\$297.000.000) al señor URIBE por concepto de 50% de la comisión del contrato de corretaje. Es importante aclarar que el valor original del 50% de la comisión era de TRESCIENTOS TREINTA Y SIETE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS (\$337.500.000), pero a dicho monto ICOLLANTAS aplicó las deducciones de ley correspondientes.

DECIMOSÉPTIMO. El 4 de junio de 2021, COLLIERS presentó demanda verbal mediante la cual pretende el pago de la remuneración correspondiente a los supuestos servicios de corretaje sobre el mismo Inmueble.

IV. FUNDAMENTOS DE DERECHO

Para soportar las pretensiones invoco la siguiente normatividad, sin perjuicio de aquella que el Despacho considere aplicable:

1. Los artículos 1530, 1531, 1536, 1537, 1539, 1540, y 1542 del Código Civil.
2. Los artículos 822, 864, 895, 896, 1340, 1341, 1344 y 1345 del Código de Comercio.
3. El artículo 64 del Código General del Proceso.
4. La normatividad adicional que el Despacho considere aplicable.

V. FUNDAMENTO DEL LLAMAMIENTO

El artículo 64 del CGP dispone que:

Quien afirme tener derecho legal o contractual a exigir de otro la indemnización del

URIBE posteriormente cedió el 50% de los derechos económicos de dicho contrato al señor LAVERDE. En caso de prosperar la pretensión de COLLIERS, ICOLLANTAS tiene derecho contractual y/o legal a exigir de los Llamados el reembolso total o parcial del pago que tuviere que hacer como resultado de una eventual sentencia adversa, por lo cual el llamamiento es procedente, como paso a explicar.

En el eventual caso en que el Despacho hallare procedente acceder a las pretensiones de COLLIERS, se debe tener por fallida la condición suspensiva negativa pactada entre ICOLLANTAS y URIBE, de la cual pendía el derecho a la remuneración de este último. Dicha condición, que quedó plasmada en el numeral 2.5 del contrato, era que *“el potencial cliente no [hubiera] tenido en el pasado ningún tipo de contacto comercial para la compra de este mismo inmueble con COLLIERS INTERNATIONAL”*. En tal sentido, de encontrar el Despacho que COLLIERS sí tiene derecho a la remuneración (posición que no comparte mi mandante), el señor URIBE tendría la obligación de reembolsar a ICOLLANTAS la comisión derivada del contrato suscrito con ICOLLANTAS, de conformidad con lo dispuesto en el contrato.

Adicionalmente, y en caso de considerar el Despacho que tanto COLLIERS como el Llamado tienen derecho a remuneración por sus supuestos servicios de corretaje, el valor de la comisión no debe duplicarse para mi mandante. Por el contrario, y de conformidad con el artículo 1341 del Código de Comercio, dicha comisión deberá repartirse por partes iguales entre COLLIERS y el Llamado. En efecto, dispone la citada norma que *“Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración se distribuirá entre ellos por partes iguales”*, lo cual significa que, en cualquier evento, el señor URIBE debería reembolsar el pago del 50% de la comisión derivada de la intermediación del Inmueble.

Nótese entonces que, tanto en uno como en otro caso, el Llamado tiene una obligación –ora contractual, ora legal– en favor de mi mandante de reembolsar total o parcialmente el pago que tuviera que hacer ICOLLANTAS como resultado de una hipotética sentencia adversa, razón por la cual se cumplen los supuestos de hecho del artículo 64 del CGP necesarios para que mi mandante pueda llamar en garantía al señor URIBE.

Aclaro al Despacho que no hay fundamento para que ICOLLANTAS llame en garantía al señor LAVERDE, puesto que, como está establecido en el contrato de cesión suscrito entre ICOLLANTAS y los señores URIBE y LAVERDE, este último solo es cesionario de los derechos económicos del contrato, lo cual no lo hace comisionista. En este sentido, y como está consignado en dicho documento, *“la cesión materia de [ese] contrato, se efectúa, única y exclusivamente sobre los derechos económicos y **no sobre las obligaciones contractuales que hayan surgido a la vida jurídica en virtud de la firma del contrato de corretaje a cargo de SANTIAGO URIBE ZAPATA, las cuales seguirán radicadas en su cabeza**”* (énfasis añadido).

Solicito que se decrete el interrogatorio de parte del Llamado, señor SANTIAGO URIBE ZAPATA, con el fin de provocar confesión, en los términos del artículo 198 del CGP, para que mediante cuestionario oral o escrito responda las preguntas que le formularé sobre los hechos materia del litigio. El señor URIBE podrá ser citado a través de la dirección de correo sauribez@gmail.com.

2. DECLARACIÓN DE PARTE

En virtud del inciso final del artículo 191 del CGP, solicito que se decrete la declaración de parte de la sociedad INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A., para que, por conducto de su Representante Legal y bajo las reglas del testimonio, declare al Despacho sobre los hechos materia del litigio. Mi mandante puede ser citada a través del suscrito apoderado o mediante el correo electrónico notificaciones.judiciales@michelin.com.

VII. CUANTÍA

Dado que el valor de las pretensiones de COLLIERS corresponde a SEISCIENTOS SETENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS (\$675.000.000), y que, en caso de que ICOLLANTAS sea condenada los Llamados deberán reembolsar como mínimo la mitad de esa cifra, al tenor de los artículos 25 y 26 del CGP el asunto es de mayor cuantía y, por lo tanto, de su competencia.

VIII. JURAMENTO ESTIMATORIO

Razonadamente estimo la cuantía total del reembolso en SEISCIENTOS SETENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS (\$675.000.000), discriminados de esta forma:

Concepto	Monto
Pago hecho por ICOLLANTAS a SANTIAGO URIBE	\$337.500.000
Pago hecho por ICOLLANTAS a LUIS ALBERTO LAVERDE (cesionario del 50% de los derechos económicos derivados del contrato suscrito con URIBE)	\$337.500.000
TOTAL	\$675.000.000

IX. ANEXOS

Se anexan a la demanda los siguientes documentos, todos disponibles en este enlace:

https://gpzlegal-my.sharepoint.com/:f/g/personal/datashare_gomezpinzon_com/EhFXHgEFxWhJnEd1Vps_qkE-BbXiGDFAPAQC5Qhg2dTxObw?e=WG3RN4.

1. Poder especial otorgado al suscrito.



INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS S.A. las recibe en el correo electrónico notificaciones,judiciales@michelin.com.

El suscrito apoderado las recibe en la Calle 67 # 7-35, OF 1204, de la ciudad de Bogotá, D.C., y en los correos electrónicos daraque@gomezpinzon.com, vdiaz@gomezpinzon.com, sergiohernandez@gomezpinzon.com, efigueroa@gomezpinzon.com.

2. PARTE LLAMADA

El señor SANTIAGO URIBE ZAPATA las recibirá en el correo electrónico sauribez@gmail.com. Para efectos de lo dispuesto en el artículo 8 del Decreto 806 de 2020, afirmo bajo la gravedad de juramento que el correo indicado es del señor URIBE y ha sido el correo mediante el cual mi mandante y él se han comunicado.

Atentamente,

DocuSigned by:

B5848691BE424D3...

DAVID RICARDO ARAQUE QUIJANO

Apoderado de Icollantas

T. P. No. 157.263 del C. S. de la J.