



**JUZGADO DOCE CIVIL DEL CIRCUITO DE ORALIDAD  
SANTIAGO DE CALI - VALLE**

**SENTENCIA DE PRIMERA INSTANCIA No. 223**

<b>PROCESO</b>	<b>DECLARATIVO DE RESPONSABILIDAD CIVIL CONTRACTUAL</b>
<b>DEMANDANTE</b>	<b>C.I. TROPIC KIT E.U.</b>
<b>DEMANDADO</b>	<b>INGENIO RISARALDA S.A. (CIAMSA) C.I DE AZUCARES Y MIELES S.A AGENCIA DE ADUANAS SERCODEX S.A. NIVEL 2 RIO PAILA CASTILLA S.A.</b>
<b>RADICACION</b>	<b>76-001-31-03-012 / 2017-00321-00</b>

Santiago de Cali, siete (07) de octubre de dos mil veinte (2020)

**I. OBJETO DEL PRONUNCIAMIENTO**

Dictar sentencia en este proceso verbal de RESPONSABILIDAD CIVIL CONTRACTUAL, de la referencia.

**II. ANTECEDENTES**

**PRETENSIONES**

*Pretende la parte demandante que se declare la RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL POR EL INCUMPLIMIENTO DE LOS ACUERDOS O CONVENIOS DE CONFIDENCIALIDAD aceptados y validados por cada uno de los demandados, respecto a la provisión y exportación de azúcar de manera directa, al cliente FIRST CHOICE FOODS INC y NASH INVESTMENT INC de Canadá, y en consecuencia, hacer efectiva la cláusula penal.*

**LOS HECHOS QUE SIRVEN DE BASE A LAS PRETENSIONES SON:**

*"Que todos y cada uno de los demandados: INGENIO RISARALDA S.A.; C.I. DE AZUCAR Y MIELES S.A. (CIAMSA); SERCODEX S.A. NIVEL 2 y RIOPAILA CASTILLA S.A., son responsables, contractualmente del incumplimiento de los acuerdos de confidencialidad, que cada uno de ellos validara, en su oportunidad, y que se encuentran vigentes entre las partes. Su reprochable conducta: conjunta; coordinada y continuada, para obstaculizar a mi poderdante, desde un principio, las exportaciones de azúcar, en las que exigieron participación una a una, o enervar dichas exportaciones, y el indebido aprovechamiento de la información a ellos suministrada por C.I. TROPIC KIT E.U., para la exportación de azúcar, con destino a FIRST CHOICE FOODS INC, Y NASH INVESTMENT INC., en Canadá: demuestran que la finalidad de su torticero proceder, en desarrollo de la negociación, no era otra que utilizar sin dilación, su posición dominante como: productores; agente aduanero y agente portuario, frente a la aquí demandante y, de manera premeditada; aviesa como desleal y engañosa, contactar y motivar, a su modo y momento, al cliente de C.I. TROPIC KIT E.U., para proveerle y exportarle directamente el producto, producto y terminar despojándola, paulatinamente, de tan importantes clientes*



en el Canadá: FIRST CHOICE FOODS INC, Y NASH INVESTMENT INC., aprovechándose del esfuerzo; la experiencia; el carisma; la rectitud y la capacidad de negocios de mi mandante; al tiempo que conseguían afectar el buen nombre que con un trabajo: constante; serio; ético y disciplinado, ha logrado edificar C.I. TROPIC KIT E.U., a nivel internacional; ocasionándole graves perjuicios, de todo orden; dañando su "good will", ante otras empresas y es por ello que están en la obligación de dar cabal cumplimiento a lo estipulado en el Contrato Confidencialidad, respecto de la cláusula penal: pagando las sumas que en el acápite de pretensiones se indica."

### III. ACTUACIÓN PROCESAL

La demanda fue admitida y se adelantaron todas las diligencias para notificar a la parte demandada.

Una vez notificados los demandados contestaron la demanda y propusieron excepciones de mérito de las que se corrió traslado a las partes para que se pronunciaran al respecto.

Vencido el término de traslado se fijó fecha para audiencia inicial Art. 372 del C.G. del P.

Una vez se allegan las pruebas decretadas en la audiencia inicial a cargo de las partes que las solicitaron se fija fecha para audiencia de instrucción y juzgamiento para el día 06 de octubre de 2020.

### IV. De las contestaciones:

#### **RIO PAILA CASTILLA S. A.**

A través apoderado judicial, dentro de la oportunidad legal contestó la demanda y propuso las siguientes excepciones de mérito: **1) El acuerdo de confidencialidad no tiene la naturaleza de una oferta mercantil.** Basada en que el acuerdo de confidencialidad que aportaron las partes no puede tenerse como prueba documental, no puede considerarse como una oferta mercantil, dado que no reúne los requisitos esenciales del negocio jurídico. **2) Ausencia de aceptación tácita del acuerdo de confidencialidad.** Funda este medio de defensa aduciendo que no se le puede dar el acuerdo de confidencialidad el tratamiento de una oferta mercantil, establecido en el código de comercio exige que el destinatario acepte la oferta de manera pura y simple, oportuna e incondicional, si la aceptación no se hace en estos términos no nace el negocio jurídico consensual. **3) Invalidez del acuerdo de**



**confidencialidad.** Informa que ese acuerdo de confidencialidad no se suscribió con esa entidad y el silencio no puede aceptarse como una aceptación, ello implica que no existió consentimiento y por lo tanto dicho consentimiento es inválido. **4) Inexistencia de responsabilidad civil contractual.** Fundada en que la parte demandante no la existencia de la responsabilidad civil contractual. El bosquejo del acuerdo de confidencialidad que se aportó por el demandante no solo no puede reputarse una oferta por que no tiene los elementos esenciales como lo es la información secreta. **5) Pérdida del cliente imputable al demandado.** Fundada en que los contratos entre el demandante y los canadienses eran contratos de compraventa, los cuales se ejecutaron de forma instantánea. Es decir que la relación comercial entre el demandante y se agotaba en cada pedido individual de azúcar que le hacían dichos clientes. No había certeza de que esas solicitudes se iban a seguir presentando, es decir que se celebrarían otros contratos de compraventa con dichos clientes. **6) Inexistencia de la obligación de indemnización en cabeza de RIOPAILA CASTILLA S.A.** Fundada en que no existió acuerdo de confidencialidad validad entre RIOPAILA y el demandante, así como tampoco existió incumplimiento alguno imputable a RIOPAILA. **7) Clausula penal enorme.** Fundada en que la cláusula penal determinada en el acuerdo de confidencialidad no cumple ninguna de las funciones indicadas en la medida en que el contrato no fue suscrito por RIO PAILA. Lo que respecta a la cláusula penal plasmado dentro del acuerdo de confidencialidad debe indicarse que además de sobrepasar los límites determinados en la ley en cuanto a su monto. **8) Prescripción de las acciones. 9) Cobro de lo no debido.**

**INGENIO RISARALDA S.A., CI DE AZUCARES Y MIELES S.A. y SERCODEX,** a través apoderado judicial, dentro de la oportunidad legal contestaron la demanda y propusieron las siguientes excepciones de mérito que son comunes en todas las contestaciones: **1) Inexistencia del incumplimiento del acuerdo de confidencialidad.** Manifiesta que No se incumplieron las obligaciones pactadas en el acuerdo de confidencialidad, no se incumplió la obligación de confidencialidad, existe una imposibilidad de cumplimiento sucesivo de la obligación de



confidencialidad y no se reúnen los elementos necesarios para la existencia de responsabilidad contractual atribuible a INGENIO RISARALDA. 2) **El acuerdo de confidencialidad suscrito entre RISARALDA y TROPIC KIT no estaba vigente.** Argumenta esta excepción en que el acuerdo de confidencialidad, esta entidad no divulgó ni utilizó en provecho propio, toda vez que fue un negocio jurídico accesorio a contrato de compraventa suscrito por las mismas partes el 30 de mayo de 2011. 3) **ABUSO DEL DERECHO Y ENRIQUECIMIENTO SIN JUSTA CAUSA.** Argumenta esta excepción en que el demandante realiza una acción temeraria y desleal de obtener un enriquecimiento sin justa causa. 4) **FALTA DE PRESUPUESTOS PROCESALES.** Argumenta esta excepción en que el demandante ya que la forma como fueron presentadas las pretensiones de la demanda no corresponde a un desarrollo lógico y legal y además de las falencias de la demanda.

#### **IV.- ACTUACIÓN PROCESAL**

Escuchados los alegatos de conclusión, por cada una de las partes procesales, se pasa el expediente a despacho para resolver el asunto de fondo y a ello se procede previas las siguientes,

#### **V.- CONSIDERACIONES**

##### **1.- PRESUPUESTOS PROCESALES**

Concurren en el presente asunto los presupuestos procesales que permiten decidir el fondo de la controversia, esto es los requisitos necesarios que regulan la constitución y desarrollo formal y válido de la relación jurídico-procesal. De otra parte, no se avizora la existencia de vicio alguno que pueda estructurar nulidad que deba ser puesta en conocimiento de la parte afectada, o que fuere declarable de oficio.

Tampoco acusa ninguna deficiencia el presupuesto de la legitimación en la causa tanto activa como pasiva toda vez que la controversia se ha trabado entre los extremos de la contratación, esto es C.I. TROPIC KIT E.U. y los ingenios azucareros RISARALDA, RIO PAILA, SERCODEX Y CIAMSA.

##### **2.- NATURALEZA DE LA PRETENSIÓN**



El contrato legalmente celebrado vincula a las partes y las obliga a ejecutar las prestaciones convenidas, de modo que si una de ellas incumple las que se impuso, faculta a la otra para demandar bien que se le cumpla, que se le resuelva el contrato o al pago de los perjuicios que se le hayan causado por el incumplimiento, pretendiendo éstos últimos ya de manera principal (arts. 1610 y 1612 del C.C.) o ya de manera accesoria o consecuencial (arts. 1546 del C.C.), los que se encaminan a proporcionar a la parte cumplida una satisfacción pecuniaria de los daños ocasionados.

Es por todos conocido que la responsabilidad se estructura mediante los elementos de incumplimiento de un deber contractual, un daño, y una relación de causalidad entre éstos. Lo primero indica la inejecución de las obligaciones contraídas en el contrato, o su cumplimiento tardío o defectuoso; lo segundo, vale decir el daño, se concreta con la prueba de la lesión o detrimento que sufrió el actor en su patrimonio, porque no siempre el incumplimiento de uno de los extremos del contrato ocasiona perjuicios al otro, pues eventos se dan en que no se produce daño alguno, es por lo que precisado se tiene cuando se demanda judicialmente el pago de los perjuicios, le incumbe al actor demostrar el daño cuya reparación solicita y su cuantía, debido este último aspecto a que la condena que por este tópico se haga, no puede ir más allá del detrimento patrimonial sufrido por la víctima, carga de la prueba en cabeza del demandante que la establece el artículo 1757 del Código Civil que dispone que incumbe probar las obligaciones quien alega su existencia.

Sin embargo, como todos los elementos del incumplimiento que estructuran la responsabilidad, son autónomos, vale decir, que cada uno tiene existencia por sí mismo y no depende de los demás; se hace indispensable, entonces, la demostración de todos ellos.

Luego, consecuencia de lo expuesto es que en la acción de resarcimiento en materia contractual, indispensable es demostrar todos los elementos que estructuran la responsabilidad, es decir, la lesión o el menoscabo que ha sufrido el actor en su patrimonio, la preexistencia del negocio jurídico origen de la obligación no ejecutada, la inejecución imputable al demandado y la relación de causalidad entre el incumplimiento y el daño.

Sobre la aludida temática, la Sala de Casación Civil de la H. Corte Suprema de Justicia en sentencia del 9 mar. 2001, rad. 5659, sostuvo lo siguiente:

*(...) Trátase aquí, según puede establecerse, de un proceso de responsabilidad civil contractual, razón por la cual el acogimiento de la acción depende de la demostración, en primer término, de la celebración por las partes del contrato a que se refiere la misma y, en segundo lugar, de los elementos que son propios a aquella, a saber: el incumplimiento de la convención por la persona a quien se demanda; la producción para el actor de un daño cierto y real; y, finalmente, que entre uno y otro de tales elementos medie un nexo de causalidad, es decir, que el perjuicio cuya reparación se persigue sea consecuencia directa de la conducta anticontractual reprochada al demandado.*



*Sobre el particular tiene dicho esta Sala de la Corte: 'El contrato legalmente celebrado vincula a las partes y las obliga a ejecutar las prestaciones convenidas, de modo que si una de ellas incumple las obligaciones que se impuso, faculta a la otra para demandar bien que se le cumpla, que se le resuelva el contrato o el pago de los perjuicios que se le hayan causado por el incumplimiento, pretendiendo éstos últimos ya de manera principal (arts. 1610 y 1612 del C.C.) o ya de manera accesoria o consecuencial (arts. 1546 y 1818 del C.C.), los que se encaminan a proporcionar a la parte cumplida una satisfacción pecuniaria de los daños ocasionados'.*

Así las cosas, se torna pertinente precisar, que constituyen requisitos para la prosperidad de la pretensión indemnizatoria de origen contractual, la demostración de la existencia de un contrato bilateral válido celebrado entre quienes concurren al proceso en calidad de parte; actuación de la actora conforme a lo estipulado o haberse allanado a satisfacer las prestaciones a su cargo; incumplimiento del deudor demandado de las obligaciones derivadas de ese vínculo, o su tardía o defectuosa ejecución; daño irrogado al derecho del acreedor, y que el mismo sea consecuencia directa de alguna de aquellas conductas del obligado.

Acerca de la señalada temática, en la sentencia del 18 de enero de 2007, rad. 1999-00173-01, la Sala Civil de la H. Corte Suprema de Justicia memoró:

*(...) hay que recordar que 'cuando se pretende judicialmente el pago de perjuicios, al actor le corresponde demostrar, salvo los casos de presunción de daño, como ocurre con la cláusula penal y el caso del numeral 2º del artículo 1617 del Código Civil, la lesión o menoscabo en su patrimonio, bien por una pérdida real y efectiva, ora de una ventaja o ganancia, ocasionado por la inejecución o ejecución defectuosa o tardía de las obligaciones del deudor. Significa esto que el daño susceptible de reparación debe ser 'directo y cierto' y no meramente 'eventual o hipotético', esto es, que se presente como consecuencia de la 'culpa' y que aparezca 'real y efectivamente causado.'*

*Al respecto, cabe precisar que 'el daño objeto de reparación debe ser cierto, pero no necesariamente debe ser actual, porque el daño cierto y futuro, como igualmente se ha sostenido, también es indemnizable' (Cas. Civ. sentencia de 9 de agosto de 1999), supuesto en el cual el elemento de certidumbre que lo caracteriza, adquiere especial importancia, pues permite diferenciar este tipo de perjuicio -futuro- del meramente eventual o hipotético.*

### **Sobre el perjuicio ha indicado la Corte Suprema de Justicia:**

*<sup>1</sup> Desde el punto de vista procesal, el daño deberá probarse dentro de la actuación en forma certera, inequívoca, o irrefragable, teniendo en cuenta que de conformidad con nuestro ordenamiento procesal, el mismo no se presume, salvo claras excepciones, ahora bien, dicha demostración del daño la asume la parte demandante, pues sobre el punto no existe, repetimos, ninguna presunción, ni menos puede suponerse tal causación,*

<sup>1</sup> Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de 5 de marzo de 1993. M. P. dr. Pedro Lafont Pianetta.



*ni es suficiente que se limite a su afirmación o simple enunciación; así prosigue la jurisprudencia señalando sobre este aspecto:*

*"En consecuencia, si con motivo de una controversia judicial, no se acredita cabal y fehacientemente la floración del aludido elemento prototípico, "presupuesto ontológico de la responsabilidad con alcances decisivos en su funcionamiento" (Sent. Cas. de abril 30 de 1968), conocido -en el argot corriente y en el jurídico- como daño, no se podrá conminar a su reparación, justamente por sustracción de materia, en sentido lato<sup>2[3]</sup> (...)*

*"No en balde se exige, a título de requisito sine qua non para el surgimiento de la prenotada obligación resarcitoria, la certeza del eslabón en comento, calidad que deberá establecerse, inexorablemente, con sujeción al tamiz de la jurisdicción. De allí que si no se comprueba o determina su existencia -como hecho jurídico que es-, a la vez que su extensión y medida, el Juez no poseerá argumento válido para fundar, en línea de principio, una condena cualquiera enderezada a obtener su resarcimiento, debiendo, en tal virtud, exonerar de responsabilidad al demandado, por más que el demandante, a lo largo de la litis, haya afirmado lo contrario, salvo las restrictas excepciones admitidas por la ley o por la jurisprudencia (v. gr.: intereses moratorios). Por ello es por lo que las afirmaciones del actor, ayunas de real y eficiente soporte, son sólo una prédica que, por respetable que sea, se inscribe en el vacío probatorio, con las secuelas que irremediablemente ello supone: el fracaso de su pretensión indemnizatoria. (...)*  
 (LVIII, pág. 113)..."

### 3.- PROBLEMA JURÍDICO

La controversia que abordará el despacho en orden a su solución se confina a determinar si puede predicarse incumplimiento contractual de los demandados INGENIO RISARALDA S.A. - C.I DE AZUCARES Y MIELES S.A. (CIAMSA) - AGENCIA DE ADUANAS SERCODEX S.A. NIVEL 2 - RIO, PAILA CASTILLA S.A., respecto de los convenios de confidencialidad a que se contrae la demanda y por tanto si la indemnización reclamada está llamada a prosperar.

#### ANALISIS PROBATORIO:

**INTERROGATORIO A LA PARTE DEMANDANTE señor JAIME RIOS QUINTERO** *Al unir a la empresa el conocimiento lo que se hizo en cí tropic kit, fue buscar toda esa base de datos que teníamos gestionada nosotros previamente con todos los agricultores que teníamos con un ejercicio mancomunado del valle del cauca y fuimos exportando alimentos. Poco a poco fuimos exportando alimentos en fresco, poco a poco fuimos exportando*

<sup>2</sup> " Desde esta análoga perspectiva -ya esbozada en líneas que anteceden-, tienen razón los hermanos Henri y León Mazzeaud, al acotar que, si "...se trata de reparar, hace falta desde luego que exista algo que reparar". Tratado Teórico y Práctico de la Responsabilidad Civil Delictual y Contractual, E.J.E.A., Buenos Aires, 1.977, T. I, Vol. I, p. 293. Címa: José de Aguiar Díez, Tratado de la Responsabilidad Civil, Edít: José N. Cajica, México, 1.996, Vol. II, p. 352.



alimentos procesados y poco a poco fuimos entrando a lo que siempre decíamos nosotros a otra área donde los clientes lo solicitaban. Una de esas áreas era el ejercicio del mercado del azúcar, nosotros vendíamos pulpa congelada de fruta con pulpa de mango y pulpa de maracuyá. El ejercicio de la profesión hizo visible a tropic kit ante entidades del gobierno como proexport. Ese ejercicio hace que nos inviten a ferias internacionales como veníamos de tiempo atrás y haciendo. En la feria internacional del año 2011 según los hechos estamos hablando del mes de mayo 11 12 y 13 del año 2011 fuimos invitados por Procolombia antes Proexport, para asistir a una feria internacional éramos unos pocos que teníamos que asistir a esa gran feria para que proexport nos tuviera en cuenta para esa invitación. La feria consiste doctora fuimos citados como oferentes, pero nadie sabe quién va asistir como comprador entonces pueden venir distintas personas de distintos países e invitaciones del mismo país que es ese momento era Canadá. Para esa época de esa feria fuimos contactados por el señor NASHIR que se presenta con una tarjeta a la señora LIZETH correa que asistió al evento de la feria y el decía que quería comprar azúcar de Colombia. Entonces inmediatamente se hizo contacto con el ingenio Risaralda. Como director administrativo yo estaba presente en Bucaramanga y estaba con el señor Horacio Martínez y con el señor Geison Zapata del INGENIO RISARALDA y recibo la llamada y le paso el celular a Horacio Martínez para que haga el requerimiento de lo que se estaba haciendo.

**PREGUNTADO:** digamos que ustedes allí conocen al señor NASHIR VIRANI y empiezan comunicaciones telefónica

**CONTESTO:** inmediatamente en la feria 11 12 y 13 cuando se dan los precios se piden las cantidades se cierra y se aprueba por el cliente el negocio en concreto lo que hacemos con la señora Lizet correa es cerrar los contratos para hacer el negocio el primer contacto es con el cliente el señor NASHIR VIRANI y el mismo 18 de mayo se cierra el contrato de compraventa con el señor VIRANI

**PREGUNTADO:** ese es el contrato escrito que obra en el expediente del 18 de mayo de 2011

**CONTESTO:** 5 días después pero el señor, él se presenta como dueño de la empresa y presenta a su hijo que es Nashir Virani como presidente de la compañía FIRST CHOICE. Mientras hacemos los contratos en español e inglés para que el señor lo apruebe y luego lo apostille y sea pues ya recibido en Colombia empezamos con Risaralda previamente hacer los acuerdos primero en el marco de la confidencialidad y luego punto por punto en cada negocio que viniera a futuro hacer los respectivos contratos de compraventa. Quiero hacer la anotación señora juez es que el tema de confidencialidad nosotros era importante hacerlo y establecerlo por que tiempo atrás ya veníamos sufriendo ciertas acciones de parte de CIAMSA que le había dicho al señor Carlos Nieto que habíamos sido vulnerados que habíamos sido nosotros de buena fe presentado un cliente y luego que ese cliente ya había sido atendido directamente por CIAMSA sin tener en cuenta el conducto regular de TROPIC KIT eso lo manifestamos en el año 2010. Para el año 2011 entonces entendiendo la importancia en blindarnos en este proyecto grande macro a futuro que nos diera a nosotros un manejo concadenado en el tiempo de seguir atendiendo el requerimiento de nuestro cliente lo que hicimos fue suscribir un acuerdo de confidencialidad y ese acuerdo de confidencialidad fue leído por las partes y fue aprobado por las partes y luego presentamos el mismo contrato de compraventa de lo que requería en cliente en Canadá se lo suscribimos al contrato de compraventa con ingenio Risaralda.

**PREGUNTADO:** Indique por favor primero ese acuerdo de confidencialidad y en qué consiste, qué es lo que no debe salir a la luz, qué es lo que está prohibido para el ingenio Río Paila y el Ingenio Risaralda.

**CONTESTO:** con el ingenio Risaralda lo que se dijo, aquí vamos a presentarte un cliente pero no solamente un cliente van a venir varios, vamos a empezar a hacer negocios con Risaralda vamos a necesitar un marco que nos de protección, de un acuerdo donde ustedes no van a vulnerar el conducto regular el de ofertar a nuestro cliente adicionalmente nosotros también vamos a



JUZGADO DOCE CIVIL DEL CIRCUITO DE CALI

CARRERA 10 No. 12-15 / PISO 13

"PALACIO DE JUSTICIA / PEDRO ELÍAS SERRANO ABADIA"

CALI - VALLE

respetar ese acuerdo con ustedes y no vamos a entrar en campos de información de tipos industrial yo no tengo que mostrar fotos u otras cosas que son de mera competencia. Tropic kit sabe cómo es el negocio y conseguir los clientes. Ya la entidad tiene un goodwill de lo que ha hecho como productor o como operador portuario o como agencia de aduanas entendíamos que bajo ese marco no podíamos nosotros revelar ni sacar provecho de esa información entonces eso es lo convenido y lo convenido. Ese acuerdo de confidencialidad también establecía que por favor el uso de esta información no la pueden hacer la información que usted tienes aquí es una información muy importante para TROPIC KIT de esa información no pueden sacar provecho para su beneficio tan así que el ingenio Risaralda en la cláusula de sanción dijo que no tenía que violentar este acuerdo y nosotros tampoco entonces se acta una cláusula penal que con esa cláusula penal en cada caso que sea incumplido entonces se hará el ejercicio de tener que hacer válida clausula penal, después se suscribió un contrato de compraventa y en ese contrato de compraventa el ingenio Risaralda y tropic kit acuerdan un proceso logístico ese proceso logístico que decimos previamente, nosotros queremos trabajar de esta manera, porque de esta manera nosotros nos sentimos confiados para ser exportadores de todo el proceso de compra que vamos hacer con Risaralda este antecedente es importante reitero con lo que me ha pasado en años atrás con CIAMSA. QUE fue entonces tropic kit en ese acuerdo dice mira nosotros nos vamos a encargar que es una responsabilidad de la parte compradora tropic kit hacia Risaralda. Nosotros habíamos expuesto a Risaralda que nosotros decidíamos con quienes como proceso a cargo de nuestra responsabilidad íbamos a trabajar con un agente de aduanas con el que ya teníamos una experticia y el manejo en el azúcar y de otros productos agrícolas que se llama COLOMBIANA DE ADUANAS

**PREGUNTADO:** respecto de esa agencia de aduanas ustedes venían trabajando con colombiana de aduanas ustedes establecieron alguna prohibición que no se pudiera contratar otra agencia de aduanas en algún contrato.

**CONTESTO:** nosotros establecimos prohibiciones, le comunicamos a Risaralda que íbamos a trabajar con agencia de aduanas. COLOMBIANA DE ADUANAS NIVEL I porque señora juez por que la agencia de aduanas para nosotros para todo el exportador es el que maneja toda la información de carácter confidencial que se le entrega el nombre del cliente, datos de teléfono, celulares email, y es de primera mano que sabe y conoce la factura de venta primero que recibe toda esa información que tiene el exportador por eso en vista de lo que había pasado en el año 2010. Ahí un consentimiento de parte del ingenio Risaralda en entender que vamos a trabajar con la agencia de aduanas COLOMBIANA DE ADUANAS NIVEL I pero ya después meses después sin entender porque llega CIAMSA el señor CARLOS MIRA presidente de CIAMSA dice, una agencia de aduanas diferente a SERCODEX no es aceptada por nosotros. Y nosotros decimos como un operador portuario nos restringe a nosotros el trabajar con una agencia de aduanas que nosotros queremos trabajar de mutuo acuerdo con Risaralda, no entiendo por qué ese es el caso no entiendo porque le permite un operador portuario limitar ese trabajo entonces tuvimos que decirle tanto a CIAMSA como a SERCODEX que para que sercodex actuara como agente de aduana de tropic kit teníamos que suscribir un acuerdo tripartito de confidencialidad para que guardáramos y salvaguardáramos todo lo que estábamos haciendo también advertidos de todo el conducto regular de nuestro cliente en este momento

**PREGUNTADO:** cuales son las partes de ese acuerdo tripartito

**CONTESTO:** las partes es tropic kit como exportador, CIAMSA como operador portuario y sercodex como agencia de aduanas

**PREGUNTADO:** indique al despacho según el negocio de la compraventa de azúcar quien contactaba al operador de logística.

**CONTESTO:** los contratos lo que se hacen en el ejercicio de la depuración comercial cuando. Risaralda dice vamos a trabajar con CIAMSA como operador portuario; tropic kit advirtió y le dijo a Risaralda en su momento bueno no



queremos que Ciamsa sea el operador portuario porque ya nos pasó un evento previo en el 2010. Esa fue una exigencia de Risaralda pero Risaralda acepto que la agencia de aduanas fuera COLOMBIANA DE ADUANAS NIVEL I, cuando meses después se cambia el ejercicio porque CIAMSA prohibió que trabajáramos con la agencia de aduanas COLOMBIANA NIVEL I, teníamos que trabajar con sercodex. Ya si se habla de facturación del operador portuario le cobra por los servicios directamente al ingenio y el ingenio nos cobra por ese servicio a tropic kit y tropic kit le cobra al cliente final. En el ejercicio de facturas es una cadena para que al final lo tenga que pagar quien importa porque nosotros estamos contratando ese servicio. Pero como se hace el manifiesto de comunicación y de operación, la agencia de aduanas y el operador portuario deben comunicarse directamente con el exportador que es el exportador quien explica cómo debe ser transportada la carga de exportación. Eso no lo sabe ningún ingenio sino a solicitud del exportador que en este caso somos nosotros Tropic kit entonces hay muchos correos que muestran todo como el operador portuario Ciamsa y Sercodex que llegaban a unos correos electrónicos nos exigían que llenáramos una información a tropic kit como exportador y la primera información que nos piden que llenemos sea a través del ingenio Risaralda. Hay un formato de denominación lo llamamos así donde es un formulario membretado con el logotipo de Ciamsa que Ciamsa es un operador portuario y como Ciamsa nosotros tenemos que decirles a él quien despacha, quien es el vendedor y luego tenemos que decirle a donde despachamos con nombre completo de la empresa, dirección de la empresa, teléfono de contacto, nombre de la persona de contacto y mail de la persona de contacto y tenemos que decir que cantidad vamos a exportar, las condiciones que vamos a poner cuantos absorbedores de humedad vamos a poner esa información se la revela el exportador en un formato de denominación al ingenio Risaralda primero pero la representante legal de tropic kit y la señora LIZETH CORREA advierten que no se habían firmado los acuerdos con Ciamsa y con sercodex y que hay que esperar no dar esa información y a que esperar una vez se firmaran los acuerdos, una vez firmados los acuerdos ya la operación portuaria RISARALDA debe enviarle vía correo el formato de nominación a Ciamsa como operador portuario a Sercodex como agente de aduana; para empezar a entender cómo va ser la logística que quiere realizar. Nosotros ponemos las condiciones y las pautas de cómo queremos que la carga sea cuidada como la carga debe ser protegida. Extrañamente pasa señora juez es que tanto Ciamsa como Sercodex nos extraña existen en los correos electrónicos que reposan en la demanda por más que la representante legal, la gerente general de CI TROPIC KIT expidiera en tiempo real fotos, videos, información de cómo iba la carga nunca nunca hubo un soporte documental técnico antes de que la carga saliera en qué condiciones salió y existe los correos electrónicos que donde la señora Lizet correa de tropic kit le hace reclamo directo a Ciamsa y a Sercodex y en vista de su silencio se remite al señor HORACIO MARTINEZ de Risaralda y al señor YEISON ZAPATA de Risaralda que por favor medien y que por favor nos envíen esos videos, porque por que empezaron a existir irregularidades reclamamos de parte del cliente.

**PREGUNTADO:** en el hecho 4 se indica que el ingenio Risaralda acepto ser proveedor de First Choice pero no de Nash, acláreme eso, Risaralda fue proveedor de ambos o no, porque en la contestación de la demanda niegan de uno pero del otro lo aceptan

**CONTESTO:** cuando nosotros exportamos el señor Nashir Virani, en la feria se presentó con una tarjeta de presentación de NASH INVESTMENT INC y cuando suscribimos el acuerdo de compraventa se dijo que le voy a comprar por First Choice, que el presente es mi hijo; son dos empresa que en esas dos empresas la señora Lizet correa gerente general de ci tropic kit lo que hizo fue blindar el acuerdo tanto así que le dijo a SERCODEX que cuando van a ver a ser las exportaciones van hacer los clientes por que provienen de los mismos dueños y por cualquier momento en cualquier etapa y cualquier instancia podría el señor



JUZGADO DOCE CIVIL DEL CIRCUITO DE CALI  
CARRERA 10 No. 12-35 / PISO 13  
"PALACIO DE JUSTICIA / PEDRO ELIAS SERRANO ABADIA"  
CALI - VALLE

*VIRANI pedir por la empresa NASH entonces cuando se cortaron los BL. Podíamos canalizar ambos clientes.*

*PREGUNTADO: sabe o le consta si Risaralda hizo exportaciones directas a First Choice o a NASH*

*CONTESTO: más adelante con todos los sucesos acontecidos y con la base del SICEX. El SICEX habla de que los cortes que hacía Risaralda a las exportaciones a First Choice podía también a Nash como lo hacía en el importe del BL como lo hacía la señora Lizet correa en el momento cuando que hacía los cortes a CI Tropic Kit eu, la misma manera como se cortaba un BL de exportación el Sercodex de idéntica manera lo colocaba también a ingenio Risaralda. Según reposa en el informe del SICEX.*

*PREGUNTADO: cuando ustedes hacen la negociación del 18 de mayo de 2011 ustedes adquieren azúcar ICUMSA y en esta fecha ustedes pactan que sea entrega FOB, para esa entrega quién encontraba al operador de logística y como el destinatario no asumía los costos quien los asumía.*

*CONTESTO: lo repito el destinatario asume los costos; ósea el comprador final; el operador final y Sercodex, existe un correo electrónico donde la señora Lizet correa le dice; para facturar dame tus datos, en esta vez Risaralda va hacer el ejercicio para que ustedes le facturen a ellos obviamente ellos nos facturan a nosotros y nosotros en nuestro ejercicio debemos facturar al importador en Canadá. Entonces si es por facturación debía ser facturado a Risaralda por el servicio que prestamos.*

*PREGUNTADO: pero eso es otra cosa yo me refiero al pago directo quien lo hizo primero a quien*

*CONTESTO: Risaralda tenía que hacerle ese pago al operador portuario y a Sercodex*

*PREGUNTADO: entiendo que finalmente al cliente en Canadá le cobraban todo lo que había sido esa operación de logística y todo y finalmente salía del cliente final en Canadá, pero el primer pago y el contacto lo hacía entonces el ingenio Risaralda con el operador. Estas operaciones de compraventa digamos se desarrollaron dentro de un tiempo hasta que usted dijo que había un inconveniente en la calidad de azúcar que se enviaba a partir de qué momento el ingenio Risaralda empezó hacer exportaciones directas a las 2 empresas a NASH y a FIRST CHOICE*

*CONTESTO: Risaralda como Risaralda fue desde el primer momento en que radicamos la solicitud el ingenio Risaralda nos pide que llenemos el formato de nominación ese formato de nominación es pasado a CIAMSA y a SERCODEX y en la primera operación de importación, la señora Lizet correa da las instrucciones tanto al agente de aduana de que todos los contenedores deben ser numerados, independientemente en un corte que se llama documentos de embarque. Cada contenedor en la primera exportación se mandaron 4 contenedores de tropic kit y cada contenedor debía tener su número de documento de embarque eso fue una información y ese fue un requerimiento que CI TROPIC KIT como exportador se lo hizo saber para que cumpliera el operador portuario y cumpliera la agencia de aduanas. La primera gran sorpresa señora juez, que manifestábamos por qué teníamos desconfianza de tiempo atrás es que aparece en lo que se llama esos documentos de embarque aparece tropic kit como vendedor, dirección de vendedor y contacto de vendedor la señora Lizet correa y abajo permita leer "POR INTERMEDIO DE AZUCARES Y MIELES SA" (como agente) ver folio 191 a 194 en los 4 documentos de embarque puso y eso es competencia de la agente de aduanas. CI TROPIC KIT como vendedor y pone por intermedio de azucares y mieles s.a. (agente) consignatario FIRST CHOICE los datos de First y se colocan los teléfonos y todo....que quiero precisar señora juez desde la primera operación todo lo que ha manifestado porque queríamos hacer un marco en un contrato de confidencialidad de manera inmediata en los primeros 4 contenedores SERCODEX pone a CIAMSA como agente que no le compete; tan así que la señora Lizet correa gerente general de CI TROPIC hace una relación directa de lo que estaba pasando pero así y todo esos primero 4 contenedores se fueron*



así. Ya es una información que el cliente en Canadá cuando recibe ese documento para poder nacionalizar, y dice por intermedio de AZUCARES Y MIELES, como agente ósea dándose CIAMSA publicidad como agente de una operación que no tiene que intervenir, se hizo el reclamo se le hizo las manifestaciones del asunto.

**PREGUNTADO:** la relación con sercodex, como agencia de aduanas en que incumplieron en los contratos de confidencialidad o la vulneración de la normas del contrato

**CONTESTO:** sercodex, es el pilar señora juez, nosotros insistíamos en trabajar con agencia de aduanas es porque a ellos le suministramos toda la información, facturas, impuesto de venta de las facturas, todo lo que dice nuestra factura de venta lo conoce la agencia de aduanas por eso decíamos no queremos trabajar si no con agencia de aduanas, colombiana de aduanas nivel I y Risaralda acepto también y Ciamsa como operador portuario, conocer aún como tiene la facultad que tiene de cancelarle o decidir con quién trabajar, como agente de aduanas. La agencia de aduanas recibe y recopila todo señora juez toda esa información tiene que ser recibida para entregársela al operador portuario para entenderse luego con la sociedad portuaria, con la Dian y luego con el ministerio de industria, para entenderse con la ventanilla de trámites, es toda la documentación está a cargo de ella, la referencia documental.

**PREGUNTADO:** como cree usted que Risaralda y castilla se contactan directamente con las empresas en Canadá,

**CONTESTO:** no ya los conocían de manera directa, desde que les pusimos nosotros los sacos, desde el primer formato de nominación, todos los datos son entregados, que la señora Lizet correa informa por favor no se los entregues a Sercodex que aún no hemos firmado los contratos con ellos.

Posteriormente y luego de ser resuelta la nulidad por el despacho y resuelta la apelación por el TRIBUNAL SUPERIOR DEL DISTRITO JUDICIAL DE CALI, se procedió a continuar con el interrogatorio a la parte demandante:

**Interrogatorio al representante TROPIC KIT:**

**PREGUNTADO por CIAMSA:** como hizo para acceder a la información que aportó de los hermanos quintero.

**CONTESTO:** yo ya había comentado, que en la macrorueda No. 60 del años 2016, que se hizo en la ciudad de Bogotá, NASHIR VIRANI se encontraba sentado con un funcionario el señor YEISON ZAPATA de Risaralda, en ese momento; el señor VIRANI dice y saluda a la señora LIZETH CORREA cuando ella pasa por la mesa de compradores; el señor VIRANI dice que reconoce a tropic kit como la empresa gestora que introdujo el azucares de Colombia, cuando hay esa nota y ese comentario la señora LIZETH expone la señora LIZETH CORREA representante legal de tropic kit, expone el interés de poder analizar con una entidad que pueda verificar de que esa información si es cierta de que de pronto el señor NASHIR VIRANI de la empresa FIRST CHOICE estén comprando azúcar por fuera de TROPIC KIT y se da cuenta después cuando se hace el requerimiento con una empresa llamada QUINTERO HERMANOS; entonces se ve el estudio la parte estadística de quienes vendían azúcar desde Colombia a la empresa FIRST CHOICE desde Colombia a Canadá

**PREGUNTADO:** sabe usted cómo se puede acceder a esa plataforma SICEX.

**CONTESTO:** ya lo había dicho esto es una suscripción y un pago, hay que pagar para poder acceder a dicha información

**PREGUNTADO:** ¿en sus palabras cualquier persona que pague puede acceder a esta información?

**CONTESTO:** cualquier persona que pague puede acceder, el recurso como nosotros lo hicimos, aunque pague tuve que hacer un desarrollo de investigación para poder acceder a esa información

**PREGUNTADO:** pero la pregunta es si o no puede acceder a esa información toda persona que pague



JUZGADO BOCE CIVIL DEL CIRCUITO DE CALI

CARRERA 10 No. 12-15 / PISO 13

"PALACIO DE JUSTICIA / PEDRO ELÍAS SERRANO ABADÍA"

CALI - VALLE

**CONTESTO:** *si puede acceder si pagó ya el vera como accede a la información que necesite*

**PREGUNTADO:** *sabe si uno puede acceder a esa información a través de un derecho de petición ante la Dian*

**CONTESTO:** *yo no lo se*

**PREGUNTADO:** *sabe usted si CIAMSA asistió a esa rueda de negocios.*

**CONTESTO:** *claro que sí, si me permite la señora juez explico el evento de CANADA fue una convocatoria puntual que hizo PROEXPORT a 9 empresas exportadoras de Colombia después de hacer un concurso y una forma de clasificar a las mejores empresas que puedan representar a Colombia ante dichos eventos, ese evento incluía 9 empresas, entre otras estaba TROPIC KIT también estaba incluido CIAMSA y también estaban incluidas otras empresas exportadoras*

**PREGUNTADO:** *como se desarrolló esa macrorueda de negocios*

**CONTESTO:** *la macrorueda se hicieron dentro de 3 días en el año 2011 y en estas convocatorias previas la entidad proexport organizo unas citas para explicarle a los exportadores que iban en representación de Colombia, como se iba a organizar el stand, como se iba organizar la logística de los espacios y todos los suvenires y degustaciones que debían hacerse, para atender a las personas que acudieran a la feria internacional. Yo comentaba en el interrogatorio pasado que las ferias internacionales es una exposición abierta donde uno espera que cualquier persona que llega sin conocer pues esa persona se acerque a uno y esa persona lo contacta a uno en el stand.*

**PREGUNTADO:** *se les informa de manera posterior quienes asisten a esa macrorueda de negocios, a parte de quienes atienden, se les informa por parte de Colombia que personas van o que empresas están interesadas en asistir*

**CONTESTO:** *se informa es de posible potencial de personas que pueden asistir entre personas naturales y empresas pero no es un listado concreto y puntual.*

**PREGUNTADO:** *FIRST CHOICE usted dice que era un cliente supremamente importante y supremamente grande en el mundo, es decir FIRST CHOICE es un gran comprador de azúcar en CANADA?*

**CONTESTO:** *al año 2011 al momento de la feria no existía en el radar de ninguna empresa colombiana como un gran comprador, en Canadá tampoco era conocido como un gran comprador de azúcar.*

**PREGUNTADO por SERCODEX:** *solicita se exhiba la prueba 22 presentada por TROPIC KIT, obrante a folio 37 de la demanda conforme a cifras públicas de exportación, en que consiste el incumplimiento al contrato que usted está demandando (repite pregunta) en el hecho 37 de la demanda la empresa que usted representa manifiesta que la información en el reporte Sicex de los hermanos quintero es información acreditada por la DIAN es decir conforme a cifras públicas de exportación entonces si la información incluida en los formatos de denominación es publica y por ello es una excepción contemplada en el acuerdo de confidencialidad, en que consiste el incumplimiento al contrato que usted está demandando?*

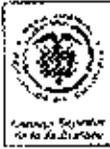
**Despacho replantea la pregunta:** *los formatos de denominación son documentos públicos abiertos al público?*

**CONTESTO:** *señora juez estamos hablando de formatos de denominación, no son públicos. Los formatos denominación son los formatos que CIAMSA y SERCODEX, nos obligaron a firmar para una información para llenar para pasar esa información*

**Despacho replantea la pregunta:** *concrete cual es el incumplimiento del contrato?*

**PREGUNTADO:** *el incumplimiento del contrato de parte de SERCODEX, contesta el despacho, Pues lo que está demandando?*

**CONTESTO:** *de parte de SERCODEX precisamente porque la información no es publica, para aclarar señora juez, para aclarar lo que pregunta la información no es publica tanto así que para eso nosotros primero suscribimos un acuerdo de confidencialidad para poder trabajar previamente con las empresas que queríamos trabajar inicialmente con RISARALDA y luego nos obliga CIAMSA a*



trabajar con SERCODEX nos vemos en la obligación de firmar un acuerdo tripartito de confidencialidad, que violan puntualmente SERCODEX y lo mismo lo definen tanto CIAMSA como RISARALDA, como CERCODEX señora juez en los folios hablando de SERCODEX hablando en el folio 1113 de la contestación de la demanda ellos citan el artículo 261 de la decisión 486 de 2000 de la Comunidad Andina y dice textualmente cuando no se considera que la información entra a dominio público

PREGUNTADO: que información está contemplada en los formatos de denominación vamos a ver el folio 161, quiero hacer notar que es un formato que envía SERCODEX a ingenio RISARALDA para que lo llene CI TROPIC KIT a su vez lo devuelva ya diligenciado y lleno a la agencia de aduanas Sercodex, el formato tiene el timbre y el membrete de la empresa CIAMSA no SERCODEX en esa información, toda la información que se brinda es de carácter confidencial directamente a los interesados para poder hacer la exportación, quienes son los interesados RISARALDA - SERCODEX, porque Sercodex es el interesado en hacer la operación, porque ellos son los reitero los ojos de cualquier exportador ante las entidades del gobierno, para que SERCODEX funja tenemos que darle un poder, los exportadores TROPIC KIT le dio poder de mandato para que representara a CI TROPIC KIT ante las entidades gubernamentales correspondientes en ese ánimo y en esa virtud una vez firmado los acuerdos de confidencialidad pertinentes se entiende que toda la información dada y suministrada por CI TROPIC KIT EU en el formato denominación a folio 161 es de carácter confidencial, ratificando lo dicho en el art. 261 de la decisión 486 de 2000 de la comunidad andina que cita que ningún documento entra a dominio público cuando es exigido de carácter de licencias, permisos, para poder desarrollar sus funciones empresa privada al exterior para poder hacer una exportación puntualmente en este caso como TROPIC KIT.

PREGUNTADO por el despacho: cuál es la información que contiene ese formato denominación

CONTESTO: leyendo el folio 161 que nos piden nombre de la empresa, lo voy hacer en orden, nombre del exportador, después dice comprador, cita a CI TROPIC KIT EU, y citan informaciones hacia donde tiene que ir dirigido la exportación en este folio decimos el país CANADA ciudad Vancouver, abajo en inglés vuelven a pedir datos de la compañía exportadora todos los datos completos, los datos completos es nombre de la empresa, dirección de la empresa, nombre de contacto, teléfono de contacto de la empresa compradora en Colombia y a su vez solicita toda la información del importador en Canadá, nombre completo de la empresa, la dirección completa, se le dio teléfono de contacto, se le dio celular, se le dio email, fax de contacto y después el desarrollo de lo que se va a llenar cantidades de sacos y cantidades a exportar acompañado a juez a folio 161 que nos exigía que se tiene q acompañar una factura de venta también correspondiente. En la factura de venta correspondiente usted podrá encontrar que están los datos completos del comprador internacional de CI TROPIC KIT y el nombre completo FIRST CHOICE tanto en la casilla como comprador como destinatario, aclaro son cosas muy distintas quien compra a quien va de destino esa mercancía, el comercio internacional no necesariamente la apertura o cliente o empresa de destino es la empresa compradora, tropic kit ha hecho el ejercicio desde Colombia de mandar mercancía de distintos países sea Perú, Chile México. En la factura que se remite aparece primero en la casilla arriba como comprador, y abajo también como destinatario, ambos FIRST CHOICE con un guion al medio

PREGUNTADO: indíqueme al despacho cual de esa información consignada en el formato denominación que se utiliza para elaborar el formato de exportación

CONTESTO: cuando uno va hacer el DEX existen 4 casillas, y esas mismas 4 casillas son las que remiten el formulario 600 de la DIAN, ese formulario 600 de la Dian a que refiere solamente al nombre de la empresa dirección de la empresa, en su orden son casilla No. 32 que dice nombre o razón social del importador, la casilla No. 33 que dice dirección país de destino, la casilla No. 34



*que dice código o país de destino y la casilla No. 35 que dice ciudad o país del destino, no más entra en esa información. Esas 4 casillas no más son necesarias ante la DIAN no más para poder saber la mercancía quien la exporta y a quien va dirigida y esta información es para fines estadísticos pero CIAMSA y SERCODEX, nos obligaron a llenar unas casillas adicionales donde piden los datos completos nombre teléfono, le dimos también información de celular, correo electrónico y número de fax, toda esa es una información también que no necesita la DIAN.*

Del interrogatorio adelantado a la entidad aduanera **SERCODEX** a través de su representante legal, de los hechos más relevantes se extrae, como empresa aduanera cómo tiene conocimiento de la dirección, teléfono, mail, etc, de las empresas importadoras en Canadá, a través de que documentos tiene conocimiento? Como agente aduanero debe diligenciar unos documentos, que por ley obliga la aduana, para lo cual debe diligenciar la casilla 33, manual de la DIAN que especifica que se debe diligenciar esa información. El estatuto aduanero lo obliga a tener la veracidad de la información debe solicitar que le deben conseguir la información para llenar los documentos aduaneros, debe indicar con que buque va realizar el proceso, la reserva es el momento en el cual el exportador identifica claramente que día va salir su exportación con una fecha que le llaman ETA. La aduana le permite hacer una SAE. La factura de venta surge cuando el buque está cargado. La agencia de aduanas diligencia un formato SAE que es provisional donde determinan la cantidad a exportar y los valores del precio de venta. Se elabora el DL en el cual se establece en un borrador con la información de lo que se va a transportar. La factura se hace una vez se sepa cuantos contenedores, solicitan una información provisional, en la casilla 33 va el nombre importador, dirección de destino, ciudad de destino, dirección país destino y el diligenciamiento del DEX sería información del comprador y del vendedor. CIAMSA se da cuenta del DEX al final, porque en la dominación le dan unas fechas en las cuales va a trabajar. La SAE significa solicitud de autorización de embarque. El DEX se le devuelve en este caso a TROPIC KIT por que él es exportador. CIAMSA no requiere el DEX, no lo va a revisar nunca. Las facturas de compraventa salen mucho después del embarque, las facturas de compraventa no las tiene CIAMSA en ningún momento, dentro del proceso de embalaje. En esta operación TROPIC KIT al comprarle al ingenio el que se obliga primero a expedir una factura es el ingenio a TROPIC KIT es una factura de venta, esa primer factura solo se podrá desarrollar en el momento que CIAMSA le informe las cantidades y contenedores que se van a dar. En ese momento se le imprime la factura y se le envía a la empresa exportadora que en ese caso es TROPIC KIT. Hay 2 facturas, 1 la de venta a tropic kit y la otra de tropic kit al exportador, eso es posterior al embarque. Porque el ingenio primero debe vender el azúcar para que pueda exportar.

Informa que una cosa es el contrato de azúcar donde se puede establecer su precio con el ingenio y otra cosa es lo que requiere para elaborar una SAE, CIAMSA requiere la información al final de la operación para confirmar el dato provisional que tiene. Va a pedir esa información para elaborar el documento del DES. CIAMSA de lo que se da cuenta es a la factura de venta definitiva. En el 2011 solo existía un único puerto y un único agente de aduanas que es CIAMSA. El formato de denominación lo crea CIAMSA y la información se comparte entre CIAMSA y SERCODEX, para poder hacer el trabajo. Si es necesaria la información completa del cliente por que se hacen 2 documentos, en las casillas del BL se deben llenar unas casillas. 1) debe decir quién es el shipper o el está embarcando, debe decir quién es el consignatario, que en este caso es FIRST CHOICEST CHOICE, tiene que decir quién es el NOTIFY y para producir el documento de transporte debe dar esa información. CIAMSA tiene que darse cuenta de los importadores en el documento de denominación porque en últimas tiene que establecer la reserva que da TROPIC KIT. Entre CIAMSA y SERCODEX tienen servicios compartidos. El mandato aduanero predica sobre el diligenciamiento y tramites gubernamentales en este caso la elaboración del DES.



Se le pone de presente Folio 191-192-193-194, porque no figuraba solo tropic kit, contestando por que el Shipper es el responsable del embarque ante las autorizadas, ante la naviera y cualquier autoridad que algo pase en el buque, no tiene conocimiento de los deberes contractuales respecto a la responsabilidad del shipper. La información que SERCODEX elabora normalmente esta por denominación o por instrucciones especiales que haya dado el embarcador, porque el embarcador esa casilla Shipper es responsabilidad CIAMSA o al exportador quienes definen cuál es su responsabilidad contractual frente a cualquier daño de la mercancía. SERCODEX no objeta ninguna instrucción. El shipper es una casilla que le está dando responsabilidad en el tránsito de aguas marítimas. SERCODEX como diligenciamiento del DES si conocía a FIRST CHOICE CHOICE, con otro operador. Frente a los hechos del 2011, los documentos que tiene del caso no tiene ninguna objeción frente al contrato de confidencialidad. En la contestación aportan documentos con membrete de CIAMSA, la relación contractual inicialmente nace con TROPIC KIT con el ingenio, CIAMSA como operador le suministra información a SERCODEX y como tienen los servicios compartidos y es posible que salga el logo de CIAMSA y los empleados se comparten los servicios administrativos. El ingenio Riopaila y Risaralda, son socios de la empresa. SERCODEX no hace parte de las negociaciones de rio paila ni Risaralda, pero precisa que esa información es publica por que reposa en los documentos DLS, y DES que son públicos por que esa información puede bajarla de la DIAN, en el portal y sacar los estadísticos mes a mes y a la fecha son gratis. Cuando usa una empresa como QUINTERO HERMANOS o LEGIS COMES, porque ellos consolidan la información que está en la DIAN, cualquier empresa puede conocer los destinatarios por que pueden consultar en la base de datos. O contratar servicios del SICEX QUINTERO HERMANOS, se puede dar cuenta cuales son los intermediarios. Es más público para donde. La información pública de la DIAN y las NAVIERAS, por el DEX va ver el destinatario y exportador y por el BL va a ver el destinatario y el notify (folio 191). Que exportaciones hizo CIAMSA a FIRST CHOICE, desde los años posteriores al año 2011-2012-2013, para rio paila sirvió como agente aduanero posterior a las que se hicieron con TROPIC KIT, y eran exportadores directos Risaralda. Contrato de confidencialidad es la información que esta publica, no pueden interferir en las ventas que haga el ingenio, por ley está prohibido que se tenga un único cliente, está prohibido por la Superintendencia. Deben servir como agente aduanero de cualquier empresa exportadora y su limitación lo suscribe el mandato aduanero. El formato de denominación que diseño CIAMSA, lo entregaron para que lo diligencie TROPIC KIT. El incorrecto diligenciamiento acarrea sanciones. A tropic kit, no es una obligación, cualquier empresa debe diligenciar los formularios, la denominación es un pedido, y se le entrega al cliente para que lo diligencia. TROPIC KIT, se pudo haber negado, pero negarse no podría hacer la exportación. El ingenio los contrata y se dice con quién van a trabajar, en el precio le da los gastos de transporte nacional, operador logístico y un agente aduanero. El formato de denominación debe ser diligenciado a cualquier exportador. SERCODEX tiene su objeto social es totalmente delineado por el Estatuto Aduanero y solo se circunscribe a trámite de exportaciones que se desarrollan en el comercio nacional en Colombia. No venden servicios solo hacen los trámites aduaneros en el territorio. La relación que tuvo con Tropic kit fue mediante un mandato aduanero que le obliga la DIAN. En el acuerdo de confidencialidad tiene la libertad de tener los clientes, porque no negocia, solo hace trámites dentro del territorio nacional y solamente hace a las personas o entidades jurídicas que comprar que fungen como exportadores en el territorio nacional. No es normal pactar acuerdos de confidencialidad por que la información es publica no hay nada que realmente divulgar por parte de un agente aduanero.

Del interrogatorio adelantado a la entidad aduanera **CIAMSA** a través de su representante legal, manifestó que tienen unos accionistas que también son accionistas de SERCODEX eso hace que los servicios operativos y administrativos lo hacen a SERCODEX. Son empresas jurídicas independientes. CIAMSA al ser un



operador logístico ofrece un servicio integral desde el embalaje de la mercancía que llega, coordina a su vez con SERCODEX que es quien presta el servicio de aduana que se realiza esa labor de completar esa operación de comercio exterior, en esa relación de integralidad si van a compartir esa información del proceso que está en curso. CIAMSA conoce de los importadores, explica que en este caso una operación internacional de compra de azúcar y como la que se ve en el proceso hay un comprador en el exterior o una comercializadora internacional que es TROPIC KIT que va estar en Colombia, en ese caso este en Colombia o este en el exterior, el destinatario, tropic kit celebró un contrato de compraventa internacional con el ingenio Risaralda, ese contrato lo pactan entre ellos, ellos establecen como va ser ese contrato, van a señalar cual es el termino incoterms. CIAMSA es quien solicita la información a los ingenios en el formato de denominación. El ingenio asume los costos y escoge el operador portuario, tiene la libertad de elegir a quien. Debe elegir personas de confianza para realizar esta labor. Era necesario tener el nombre de importadores, por el contrato de transporte marítimo internacional, en este caso la responsabilidad del flete marítimo es del comprador y el comprador es el que contrata ese transporte marítimo y por más de que exista un contrato del que está comprando el azúcar y una naviera, hay un tercero que siempre está en este tipo de relaciones de contrato de transporte marítimo, que se llama el shipper o el que hace el cargue o descargue de la mercancía. El BL o el conocimiento de embarque es un título valor es un documento totalmente público que es negociable, con cualquier persona que quiera asumir los riesgos hasta que llegue a ese destino final. CIAMSA necesita saber esa información en el formato denominación que por más de que diga que el shipper es TROPIC KIT a través o por intermedio de CIAMSA, que el shipper es CIAMSA porque CIAMSA es quien realmente hizo cargue y descargue de esa mercancía en el buque. Entonces CIAMSA va hacer el responsable es porque es el que está cubriendo todos esos riesgos que pueden pasar con la mercancía a través del transporte marítimo hasta que llegue al país destino. Necesitan la información, porque en el formato denominación, necesita saber la información por que necesita tener toda la mercancía ya embalada dependiendo del tipo de información que está haciendo, dependiendo si se va hacer el embalaje a través de contenedores, carga suelta o a granel deben tener preparada toda la mercancía, tienen que tener conocimiento de cuando llega el embarque, hacia donde va, es necesario saber hacia dónde va porque precisamente, junto con la agencia de aduanas para que el embarque esté listo y preparado, en el formato de denominación. Deben conocer toda la información, quien es el exportador y destinatario y también se indican en la denominación, y en el embalaje. Al ser el shipper tienen la responsabilidad de lo que va a pasar con esa mercancía, sino saben a dónde va llegar entonces a quien le van hacer reclamación de esa mercancía durante el viaje marítimo. La información que se le exigió a CI TROPIC KIT es una información estándar y normal que cualquier operador y agente de aduana solicita para realizar su labor de forma completa y compleja. El formato denominación se les exige a todos los exportadores de cualquier producto. Es normal que el ingenio los escoja, porque para la fecha el único puerto que estaba en la sociedad portuaria, eligen a CIAMSA porque están especializado en este tema del azúcar es un operador logístico portuario desde que se construyó es especialista en el control del azúcar y la mayoría de sus clientes son los ingenios y por esa confianza que tiene.

El formato de denominación se lo remiten de acuerdo al cliente, como lo haya negociado, en ultimas se necesita para realizar la información. CIAMSA ha fungido como operador directo y como operador portuario. Directamente a FIRST CHOICE no asegura nada, pero se tenía conocimiento de FIRST CHOICE, se remonta al año 2008. En el expediente obran correos de CIAMSA la empresa GOLDEN BOY FOODS en esa cadena de correos están los formatos de denominación y el contacto es del señor VIRANI, el comparado GOLDEN BOY FOODS en la prueba No. 8. En la época de los años 2011 ingenio rio cauca le vende a SUGAR una tonelada de azúcar, y aparece como destinatario FIRST CHOICE; la negociación es desde marzo, y en mayo enviaron la información con toda la denominación. El



señor VIRANI es el contacto de FIRST CHOICE. Adicional a ellos se dio una rueda donde Existen compradores y vendedores y viajaron a esa feria, y tuvieron contacto con FIRST CHOICE. En la feria de negocios tuvieron contacto con FIRST CHOICES CHOIS, pero ya conocían al señor VIRANI, en este caso el señor VIRANI en el 2008 estaba en la compañía que se llama GOLDEN BOY FOODS. En las demás macro ruedas ya ha tenido relaciones comerciales con FIRST CHOICE. El momento en que CIAMSA conoce a FIRST CHOICE desde antes que se firmara el acuerdo de confidencialidad con TROPIC KIT en la feria de SIAL - CANADA de 2011. Como operador directo a diciembre de 2011, como destinatario del comercio exterior del ingenio INCAUCA donde tenían el formato de denominación desde marzo y mayo de 2011. Hay operaciones donde FIRST CHOICES funge como destinatario en el 2011 mes de mayo. Como importador directo con FIRST CHOICE en diciembre de 2011 y como destinatario en mayo de 2011. CIAMSA ha tenido trayectoria en la comercialización de azúcar como exportador desde que se constituyó desde el año 1961. Tiene toda la infraestructura para comercializar y para vender, podía ser exportador además de ser operador logístico. En el año 2012 hizo operaciones de comercio exterior con FIRST CHOICE, como exportación directa. Asegura la representante legal de CIAMSA, que no tenían prohibido exportar a FIRST CHOICE; el objeto del acuerdo de confidencialidad es no revelar información a terceros de carácter reservada y confidencial, en ese acuerdo no debe haber ningún tipo de vinculación ajena a esa confidencialidad; incluso incluir cláusulas de este tipo de operaciones o de repartirse los clientes, va en contravía de las leyes tramitables en Colombia y si se hubiera incluido este acuerdo sería totalmente nulo, porque no se puede bajo la perspectiva de la ley aplicable a la competencia, ningún tipo de acuerdo porque van en contravía con la ley, no se puede pactar desde la perspectiva de la ley colombiana, la cláusula limita brindar esa información a terceros. El acuerdo de confidencialidad discutido en el proceso es un acuerdo accesorio de una operación que está realizando el ingenio Risaralda con Tropic Kit, entonces CIAMSA firma actas donde dice que hay que guardar esa reserva de confidencialidad. Esto se hace por que el ingenio Risaralda tiene que completar su operación. La confidencialidad es para que no divulgue la información a nadie; la misma ley define que es la información de reserva y confidencial, circular Dian y de la comunidad andina, datos privados, semi privados y públicos, una lista de clientes o de proveedores no es confidencial porque eso hace parte de la profesión de una empresa. Asegura que la información es publica en las ruedas y macro ruedas, todos están entregando sus tarjetas de presentación está entregando esa información pública. El contrato es accesorio de la compraventa en particular entre el ingenio Risaralda y tropic kit. No pueden firmar cláusulas de exclusividad por ser operador logístico. En relación con los empaques que se le hicieron al azúcar, el hecho de ser operador logístico no significa que empacaron el azúcar, porque el azúcar ya venía empacado. Los datos del empaque vienen membretados por cada ingenio.

De este interrogatorio se extrae que la información que se le exigió a CI TROPIC KIT es una información estándar y normal que cualquier operador y agente de aduana solicita para realizar su labor de forma completa y compleja. El formato denominación se le exige a todos los exportadores de cualquier producto. El conocimiento con los clientes en Canadá lo hacen desde el año 2008 en la macro rueda SIAL -CANADA del año 2011. CIAMSA ha comercializado azúcar desde que se constituyó desde el año 1961. La lista de proveedores o de clientes no es confidencial, porque eso hace parte de la profesión de una empresa. Esta información de las empresas es pública, se encuentra en la página web o en legiscomex. E igualmente se extrae que solo el acuerdo fue con el ingenio Risaralda.

Del interrogatorio adelantado al representante legal del **INGENIO RISARALDA** señor CARLOS BLANDON, se extrae lo siguiente: informa que a partir en el 2008, 2009 y 2011 hicieron exportaciones a FIRST CHOICE, a los hermanos NAZIR y AMIR VIRANI a través de CIAMSA. Asegura que los hermanos VIRANI son



accionistas y dueños de FIRST CHOICE y otras compañías más. Desde el 2011 exportaron directamente a FIRST CHOICE fueron 36 contenedores que se le vendieron a TROPIC el despacho fue en 2011 hasta febrero de 2012, se terminó el contrato. Como exportador directo empezaron en el 2015 y 2016, no hubo operaciones 2012-2013 y 2014. Cuando se hizo el contrato con TROPIC KIT, enviaron el acuerdo de confidencialidad. Pero en ese contrato no se ve nada de confidencialidad, pues no se ve información secreta. El contrato de confidencialidad no prohibía hacer exportaciones directas a otros clientes, porque se violarían acuerdos y tendría violación a las normas de competencia. Antes del acuerdo de confidencialidad conocían a los hermanos VIRANI desde el año 2007. Risaralda exporta por todo el mundo y en el 2008 a los hermanos VIRANI se les vendieron 120 toneladas y luego se les venden 263 toneladas en 4 embarques que se hicieron en enero-mayo-julio y en diciembre a través de CIAMSA para CANADA. En el año 2008-2009 está la información en el informe de los hermanos QUINTERO. En el año 2013 tuvieron problemas con TROPIC por que les pidieron un azúcar y ya no eran CI y que habían perdido la COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL, perdiendo los gastos y desde el año 2013 no podían comercializar como CI. Informa que la empresa aduanera SERCODEX la contrataba RIRASALDA como venta FOB, contrata operador portuario y agencia de aduanas y lo pagaban. Esta pactado que la venta es FOB. Informa que consulta la información con sices y legiscomex consultan para hacer inteligencia de mercado, es información pública. Conocen los clientes de Canadá desde hace muchos años, exportan a diferentes países del mundo. TROPIC nace en el 2011 como una microempresa y su patrimonio era de 18 millones, ellos eran vendedores de fruta y al vender la pulpa vieron la oportunidad de vender azúcar. La obligación de contratar el agente de aduana y operador portuario es potestad del ingenio RISARALDA, el diligenciamiento de formularios son establecidos por la DIAN, sino se entregan esos documentos no puede haber exportación. El poder que hace para CIAMSA es un mandato legal no es un poder especial o único, es la relación normal en las exportaciones, si contrata FOB tiene esa responsabilidad. En el contrato de confidencialidad no hay ninguna cláusula de exclusividad con los clientes. Risaralda no necesitaba de TROPIC KIT para vender azúcar en Canadá, RISARALDA exporta 80 mil toneladas al año; TROPIC KIT, no abrió el mercado canadiense. La información que se le pidió a TROPIC es la misma que se le pide a todos los clientes. Los señores VIRANI son conocidos desde el año 2008 y son unos grandes comercializadores de azúcar y de alimentos.

Del interrogatorio de ingenio Risaralda se observa que no realizaron exportaciones a los Clientes en Canadá durante los años 2012-2013-2014. La información es publica a través de las fuentes de información como sises y legiscomex.

Del interrogatorio adelantado al representante legal del **RIO PAILA CASTILLA**, se extrae lo siguiente: como ingenio no suscribieron contrato o acuerdo de confidencialidad con TROPIC KIT, no es lo que se acostumbra en la venta de azúcar. No se celebró ningún acuerdo, ni en forma expresa ni en forma tácita, no es normal realizar este tipo de acuerdo y más cuando es una información pública que se encuentra en la página de QUINTERO HERMANOS y LEGISCOMEX. El contrato no fue firmado por RIO PAILA. Si se desarrolló el contrato entre octubre de 2012 y marzo de 2013, se despachó azúcar a TROPIC como exportador. Manifestó que hubo un contacto inicial entre el representante de TROPIC y el funcionario de RIO PAILA CASTILLA desde agosto de 2012, enviaron un documento, pero no fue acogido como un contrato, sino que fue el derrotero de lo que sería la relación comercial, el acuerdo fue con respecto a modalidad de azúcar etc. El contrato fue de los 12 contenedores y el documento no tenía en sus cláusulas algún término de duración, solo en cuanto al pedido, fue de referencia, pero no se celebró un contrato en ningún momento. En el contrato no se menciona el cliente se mencionan las partes RIO PAILA y CI TROPIC, el cliente aparece en otro documento que forman parte de la rutina del formato denominación; ese documento no lo maneja RIOPAILA sino que lo maneja



CIAMSA, les llevo en algunas oportunidades para ser remitido a TROPIC. Informa que no conoció el diseño de los empaques. En los sacos aparece el nombre del productor por ser normas Icontec. TROPIC KIT si le dio unos empaques a RIO PAILA de INGENIO RISARALDA y fueron recibidos con instrucciones de TROPIC KIT, se usaron para exportación de azúcar en enero de 2013, se emite nota crédito con el valor de los empaques. Inicialmente en agosto de 2012 un representante de TROPIC KIT, contacto a rio paila castilla a través de un representante no llevo por recomendación de ingenio RISARALDA; asegura que no le consta el contrato, además que este contrato no fue cedido. En enero de 2013 se expidió la nota de contabilidad, pero por que le entregaron los sacos impresos. No recibieron ni heredaron ningún contrato. Esa relación comercial fue nueva autónoma, e independiente. La operación se celebró, RIO PAILA CASTILLA es una estructura de control. Nunca hubo acuerdo de confidencialidad entre RIO PAILA y CI TROPIC. Informa que no conocía la reclamación en particular, se enteró del asunto en el proceso de preparación, informa que el contrato celebrado o el acuerdo entre CI TROPIC KIT hace referencia a dos clases de azúcar, el azúcar blanca refinada que es un azúcar super blanca y un azúcar que se denomina turbinada o conocida como azúcar morena que es un azúcar insignia de RIO PAILA CASTILLA. El azúcar morena no se le cambia el color con caramelo artificial. No presentaron reclamo formal, por el azúcar que presentaron en las fotos y en los videos, simplemente no conocen el azúcar que está exportando. Informa que se actuó a las normas y con la libre competencia, se ciñen a la buena y legítima competencia, no hubo ninguna maniobra, ninguna situación que se pueda inferir que actuaron diferente. Informa que el contrato celebrado fue verbal consensual no tenía acuerdo en cuanto al termino de duración, CI hacia un pedido y RIO PAILA lo despachaba y se terminó porque CI no volvió hacer otro pedido. Por eso se terminó el contrato. RIO PAILA después de marzo de 2013 no se despacharon nuevos contenedores, en esa fecha se terminó el contrato. RIO PAILA tenía que poner el azúcar en el barco y debía poner intermediarios y operador portuario debía poner el azúcar en BUENAVENTURA. Las agencias de aduanas SERCODEX y operador portuario CIAMSA, son con los cuales trabaja para esta modalidad. RIO PAILA CASTILLA, asiste a ferias internacionales y en octubre de 2013 se celebró una feria en CHICAGO y en esa feria el funcionario JUAN CARLOS MOSTES DE OCA, fue contactado por PROCOLOMBIA y le dijo que había un representante NAZIR VIRANI, quien quería hablar con el representante de RIO PAILA, en esa feria. Hasta octubre de 2013, le informan que un representante de FIRST CHOICE quería hablar con RIO PAILA. Informa que si estaba TROPIC KIT, en esa feria pero no sabe si se reunieron.

Finalmente, fue practicada prueba **pericial**, solicitada por INGENIO RISARALDA, CIAMSA y SERCODEX rendida por el perito **SERGIO CALDERON**, quien manifestó su idoneidad para presentar el dictamen, y a quien el despacho le pregunto:

*PREGUNTADO: que técnicas utilizo para rendir dictamen.*

*CONTESTO: acudí a técnicas de contabilidad y estados financieros, y los estados financieros del demandante para dimensionar su capacidad de hacer negocios y cuál es la historia de sus negocios a lo largo de los años en los cuales se tiene información disponible.*

*PREGUNTADO: donde obtuvo los estados financieros del demandante*

*CONTESTO: la información es publica en la superintendencia de sociedades, existe un sistema de información empresarial, muchas empresas colombianas están obligadas a reportar sus estados financieros, no solo a la autoridad tributaria que es la DIAN sino a los órganos financieros de vigilancia y control en este caso la superintendencia de sociedades y en esta plataforma, encontré*



los estados financieros y los balances de tropic kit, para los años 2013-2016-2017-2018. En el cuadro No. 8 mi dictamen usted va encontrar los estados de resultados del demandante para esos años y en el cuadro 6 usted va encontrar los estados generales, y esto lo que nos indica es que el demandante pues a 2018 contaba con unos activos de \$321 millones de pesos, un pasivo por en el cuadro 6 señora juez, unos pasivos por \$228 millones de pesos, y un patrimonio por \$93 millones. Los activos son simplemente los bienes y derechos. El valor de los bienes y derechos con los que cuenta una empresa para el desarrollo de su objeto social y esos activos el valor de esos activos corresponden o a la propiedad que sobre ellos tengan esos inversionistas lo cual es el patrimonio o la parte de sus activos que corresponde a operaciones de endeudamiento es decir con terceros con bancos con proveedores, entonces digamos que es una empresa que tiene unos activos, un patrimonio por 93 millones, y por eso lo que digo en la siguiente página en el literal C de ese mismo acápite, es que las pretensiones por 124 mil millones de pesos, para un patrimonio de 93 millones de pesos es (1.332) mil trecientas treinta y dos veces su patrimonio, y como quiera que su activo es 321 millones de pesos pues las pretensiones de la demanda ascienden a 386 veces su patrimonio. Ahora en las pretensiones como parte de sus ingresos y de sus utilidades, también podemos ver en el cuadro 8, que en 2008, esta empresa tuvo unos ingresos de \$59 millones de pesos, unos costos de venta los costos de venta señora juez son el costo de adquisición de la mercancía cuando se trata de una empresa que no produce bienes sino que solo los comercializa, en el análisis financiero el costo de venta de una empresa productora es la suma de la mano de obra de la materia prima y de los costos indirectos de fabricación, en el caso de una empresa comercializadora, que únicamente compra algo y lo vende a un tercero el costo de venta es el costo de adquisición de la mercancía y cuando uno resta el costo de venta de adquisición de la mercancía y de los ingresos eso le da la utilidad bruta, pero hay que tener en cuenta la empresa además de adquirir el precio del costo de adquirir la mercancía tiene lo que se llama el gasto de administración y ventas, es decir los salarios de la administración, los vendedores, los servicios públicos, y otras cosas, los impuestos, etc., y en el caso del 2018, la empresa tuvo unos costos y unos gastos de administración y ventas de 181 millones de pesos, por lo tanto tuvo una actividad operacional; y la actividad operacional es antes de pagar impuestos de todo menos el impuesto de renta por \$48 millones de pesos, y mire como la información que está disponible en un sistema que se llama (wermar), es un sistema de información de empresas sacada de la información de la superintendencia de sociedades es una base de datos publica, muestra que TROPIC KIT tuvo una utilidad en el 2013, para los años que se tiene información. El 2013 una utilidad de 21 millones de pesos. En 2016 \$45 millones, en 2017 tuvo una pérdida de \$2 millones, y en 2018 tuvo una utilidad de \$42 millones. Y entonces aquí se ve que para los años con que se cuenta la información la utilidad promedio de esta empresa fue de \$28 millones de pesos, en 1 año, es decir la utilidad anual promedio el año en que más tuvo utilidades, gano \$48 millones de pesos. El año en que menos tuvo utilidades tuvo una pérdida de \$2 millones de pesos, por lo tanto se dice que las pretensiones del demandante pues ascienden y eso está en las conclusiones que está en la última página del numeral 8...dice en estos años su margen promedio fue de 3.56% y su utilidad promedio...y por eso yo concluyo que con base en las utilidades de los demandados cuyos estados de resultado están en los cuadros 7ª 7b y 7 c, donde están las utilidades operacionales de los demandados de CIAMSA en el 7ª SERCODEX en el 7b y del ingenio RISARALDA en el 7c y aclaro que los del ingenio Risaralda únicamente se presenta los del 2014-2015-2016 por que recuerdo que la demanda se dice que las operaciones que realizo el ingenio ROSARALDA fueron a partir de 2014; entonces con base en esos estados de resultado se puede ver que las pretensiones del demandante implica 3.937 años de su propia utilidad que ascienden a...sus pretensiones ascienden a 3.937 años de utilidades y que además si se añadiera su otra pretensión con otro demandante que es un



ingenio que esta aparte que el RIO PAILA CASTILLA a eso se añadiría otros 500 años de su utilidad es decir que las pretensiones totales del demandante ascienden a 4.437 años de su propia utilidad. Con una utilidad promedio de \$28 millones de pesos al año sus pretensiones, hacia los 3 demandados representados por el Dr. Ibarra, su aspiración asciende a \$3.937 millones y con el adicional del ingenio RISARALDA pues esa aspiración ascendería a \$4.437 años de utilidad

PREGUNTADO: para tener un poco más claras esas proporciones que usted ha establecido de 3 mil y algo veces la utilidad, entonces diríamos que si en el cuadro 7c se establece que el ingenio Risaralda para el año tiene para el año 2007 una utilidad de \$45.772 millones.

CONTESTO: estoy diciendo las pretensiones del demandante equivalen a 3 mil y tantos años de su propia utilidad, con el promedio que se tiene información, para el lograr tener una utilidad, el demandante en sus propias operaciones equivalente al monto de sus pretensiones en esta demanda el tendría que obtener ese mismo resultado durante 3 mil y tantos años. En cuanto al tema de la dimensión de sus pretensiones con respecto a las cifras de cada uno de los demandados, eso también lo explico en el literal e, del numeral 5 las donde dice las utilidades aparentes de exportación de los demandados, lo que trato de mostrar es que las operaciones que presenta el demandante no son la única actividad de los demandados, los demandados son empresas grandes y el negocio que para ellos representa las operaciones demandadas es una proporción muy pequeña. En el cuadro 11 presento cuánto vale cada operación de exportación, es decir en el cuadro 11 en presento cuadro valió cada exportación es decir en la primera columna del cuadro 11 que presenta el formulario de exportación el registro de exportación de la DIAN que ampara a cada una de esas operaciones de exportación y en que fechas fueron realizadas y quien fue el exportador, el exportador que solicito el registro de exportación ante la DIAN y cuál fue el valor en dólares de cada una de esas exportaciones.

El valor de la operación registrada con el formulario DIAN 6007534440166 realizada en el año 2011 por CIAMSA tuvo un valor es decir el valor que pagó el comprador en el extranjero por esa mercancía en puerto colombiano, puesto en el barco, fue \$49.400 dólares el tipo de cambio de esa operación registrada ante la DIAN del banco de la republica fue \$1.936 pesos con 11 centavos por cada dólar es decir que el valor de esa operación fue \$95.644.608 pesos. Ahora dice que el margen de CIAMSA fue 0.9757% y ese 0.97.57% es la utilidad promedio que obtiene CIAMSA en cualquiera de sus operaciones. Entonces el 2011 el margen promedio de CIAMSA era 0.9757%, por lo cual uno debe inferir que si realizo unas ventas por \$95.644.608 millones de pesos, de sus utilidades ese año....si mira el cuadro 9 va a ver que en 2011, ganaba 0.98% por cada 100 pesos que vendía, ósea se ganaba 98 centavos por cada peso, entonces lo que pretende mostrar el cuadro 11 es que si CIAMSA hubiera hecho todas las operaciones directamente con el operador de Canadá, en el 2011 y 2012 se hubiera ganado \$11.111.000. en resumen de ese cuadro hasta donde a usted le llega quiere decir que en las operaciones de venta de los demandados al cliente en el exterior todas esas operaciones les reportaron a los demandados un ingreso total de 1.329 millones de pesos, lo cual significa que las pretensiones del demandante, son exactamente si uno divide 1.329 entre 124 mil quiere decir que las pretensiones del demandante son 93 veces el ingresos totales de los años 11-12-15 y 16, la utilidad fue 242 millones.

Lo cual quiere decir que los mil doscientos cuarenta millones dividido 242, quiere decir las pretensiones son CINCO MIL CIENTO VEINTITRES veces las utilidades que realmente obtuvieron los demandados



**PREGUNTADO:** *y aquí se refiere usted a exportaciones únicamente a Canadá u otro tipo de exportaciones.*

**CONTESTO:** *únicamente señora juez las operaciones realizadas con el cliente en el exterior que son las operaciones de la demanda y estas operaciones están todas relacionadas en la demanda esos fueron los formularios que yo encontré y busque en la dirección de impuesto de aduanas nacionales que son los registros oficiales de estas operaciones*

**PREGUNTADO:** *volvamos a mirar el cuadro 7c*

**CONTESTO:** *esto lo que dice es que el ingenio Risaralda en 2016, vendió a todos sus clientes en Colombia y en cualquier parte del mundo \$271 mil millones de pesos y en esas ventas tuvo que fue la fabricación de azúcar por 197 mil millones.*

**PREGUNTADO:** *entonces lo que usted quiere decir que el demandante estaría pidiendo el equivalente a 3 años de los ingresos del ingenio Risaralda, es decir lo que vende a todos sus clientes.*

**CONTESTO:** *si señora, 3 años de utilidades del ingenio Risaralda.*

**PREGUNTADO:** *para confirmar usted tomo estos datos de la Dian, son datos de la DIAN, son datos públicos*

**CONTESTO:** *los datos de exportaciones son tomados de la DIAN, porque la DIAN es la aduana y los datos contables de información financiera de las empresas son tomados de la superintendencia de sociedades, del sistema público del sistema de información de la superintendencia de sociedades, para el caso del demandante porque yo no tengo esa información y para el caso de CIAMSA, SERCODEX y de INGENIO RISARALDA, los datos de sus activos, pasivo y patrimonio, y estados de resultado son tomados de la contabilidad de cada una de esas empresas, de sus informes anuales a la asamblea de accionistas*

**PREGUNTADO:** *bueno entonces en las mismas proporciones del mismo cuadro del 7ª, para el 2016, entonces CIAMSA había tenido una utilidad de 1.195 millones.*

**CONTESTO:** *si señora*

**PREGUNTADO:** *y CERCODEX para el años 2016 tuvo 59 millones de utilidades*

**CONTESTO:** *si señora*

**PREGUNTADO:** *perito entonces conoció los ingresos que tenía TROPIK KIT antes de 2012.*

**CONTESTO:** *no señora, como le digo la única información*

**PREGUNTADO:** *el cuadro 11 es solo para operaciones en Canadá.*

**CONTESTO:** *es la información tomada directamente de cada formulario que esta de la Dian ese formulario que dice quién es el exportador y cuál es el valor de esa operación y cuál fue el tipo de cambio con el cual se registró esa operación, hasta la columna tipo de cambio es información oficial de la Dian,*



**PREGUNTADO:** *me aclara el cuadro 11*

**CONTESTO:** *se refiere únicamente al cliente en Canadá porque estas son las operaciones de la demanda esta aclarado en las páginas anteriores donde dice el cuadro 11 muestra el valor producido a cada empresa de acuerdo con cada registro individual de exportación tomando los valores y volúmenes de cada taza de cambio de la Dian y luego aclara que esto es operación al comprador en Canadá **(01:36:31)***

En relación a las **pruebas testimoniales** tenemos:

**JUAN CARLOS MONTES DE OCA**, en calidad de testigo del INGENIO RIO PAILA, manifestó; quien manifestó ser ingeniero industrial con maestría en mercadeo, actualmente trabaja en Rio Paila Castilla desde febrero de 2009 y su cargo es gerente de unidad de negocios de especialidades e ingredientes. Informa que conoció a NAZIR VIRANI, en los años anteriores trabajaba en la empresa manejando el mercado y para el año 2013, había una feria en Chicago, y con una agenda de unos clientes que estaban interesados del azúcar. Allí lo aborda el señor JUAN CARLOS OLIVERO de Procolombia, quien es la persona encargada de nivel de ferias y eventos en ese entonces, le dice que el señor NAZIR tiene un reclamo de calidad por azúcar de Rio Paila, esa fue la primera y única vez que conoció al señor NAZIR, la feria de Chicago fue en el año 2013. No conocía información del señor VIRANI antes de dicha feria. Cuando regreso a Colombia dejo los datos del señor NAZIR VIRANI. Asegura que no es normal hacer acuerdos de confidencialidad. La finalidad de asistir a la feria en el año 2013, es ver lo que estaba pasando en el mundo y hacer contactos. Para el año 2013-2014-2015, utilizaban el operador portuario CIAMSA y la agencia de aduanas era SERCODEX.

**YEISON ALEXIS ZAPATA**, en calidad de testigo del INGENIO RISARALDA, quien manifestó; que su profesión es ingeniero industrial con maestrías, es actualmente jefe de exportaciones del ingenio RISARALDA desde los años 2013-2014, asegura que es el responsable de buscar nuevos clientes internacionales, asistir a eventos internacionales, administrar la relación con los clientes, programar la producción, despacho, precios, de todo el tema de los negocios internacionales. Informa que el ingenio está vinculado desde el año 2007. Sabe que fue llamado a declarar por que existe una demanda de CI TROPIC KIT, a quienes conoce desde el año 2011, llegaron como clientes por el señor JOSE HORACIO MARTINEZ. La sociedad demandante es una comercializadora internacional que compraba frutas y exportaban. No tenían tradición en el mercado de exportación de azúcar apenas en el año 2011, querían abrir su portafolio. La relación de RISARALDA con TROPIC fue en el año 2011 cuando se contactan con el director comercial buscando un azúcar para comprar y luego venderla. Se manejo una relación se cumplió el contrato a cabalidad, hicieron una compra adicional hasta el año 2013, donde no pudieron comprar más por que perdieron el estatus de CI. El contrato de compraventa se acordó una venta FOB entonces era una responsabilidad del ingenio hasta entregar el azúcar encima del buque, era potestad del ingenio. Escogían operador logístico y agencia de aduanas, no conoce el contrato, no manejo ese tipo de convenio, para esa época no estaba pendiente de ese nivel de detalle. Posteriormente se dio cuenta a la firma de contrato de exclusividad. Estaba encargado era del tema de la logística y no leyó el contrato que se suscribió, no conoce el contrato. El operador portuario lo contrata el INGENIO RISARALDA ese nivel de detalle si lo maneja porque ellos escogen como manejan el azúcar hasta el buque. Es siempre usual que utilicen a CIAMSA porque los años 2007-2009, se recibió la orden de hacer negociaciones directas de clientes en otros países. CIAMSA es especializada en mandar azúcar, en contenedores y siempre lo han escogido como operador logístico. El ingenio RISARALDA de dejo



JUZGADO DOCE CIVIL DEL CIRCUITO DE CALI

CARRERA 10 N° 12-15 / PISO 13

"PALACIO DE JUSTICIA / PEDRO ELÍAS SERRANO ABADÍA"

CALI - VALLE

de venderle azúcar a TROPIC KIT, el primer contrato se hizo muy bien, se solucionaron los impases y en el año 2013 el demandante vuelve como una CI, para comprar azúcar para Estados Unidos, en el puerto le informan que ya no eran CI y no le podían dar ese CP, para no facturar el IVA y poder reportarlo como una exportación. Se trato de buscar solución, entre ellos facturar al cliente final y les toco facturares como cliente nacional. Ya no pudieron comprarle más a delante. Perdieron su calidad de CI, porque el gobierno nacional puso unos estándares altos y estaban evadiendo IVA. Conoció AMIR VIRANI, en el año 2013, cuando empieza a viajar y a buscar clientes, en las macro ruedas ferias, en la ciudad de Toronto, Bogotá, Chicago. Conoció al señor NAZIR VIRANI, por que llamo directamente al ingenio preguntando por azúcar en el año 2013-2014 se les comenzó atender y a enviar azúcar. Conoce la sociedad FIRST CHOICE, porque era la sociedad de NAZIR VIRANI de oídas desde el año 2010. Cuando se quieren buscar clientes se busca en las bases de datos como sicex y legiscomex. Asegura que conoce a la sociedad GOLDEN BOY FOODS, porque es una empresa en CANADA, y la conoció por que CIAMSA comienza hacer una labor comercial desde el año 2005. Tienen despachos a Canadá más o menos desde el año 2008. Los VIRANI son unos hermanos, sabe que son socios, tenían un negocio donde vendían azúcar, hicieron sociedades llamadas FIRST CHOICE, SUMBLES -y GOLDEN BOY FOODS. El INGENIO RISARALDA tenía los contactos de los hermanos VIRANI, de manera previa al contrato, porque ya se habían contactado con ellos en una macro rueda de manera formal ya había tenido una cita en la ciudad de Cali, en una macro rueda organizada por PROCOLOMBIA. Es frecuente y normal encontrar en las bases de datos la información de los compradores.

**JAIRO GOMEZ**, en calidad de testigo de INGENIO RISARALDA, quien manifestó; que es profesional de administración de empresas y master en administración internacional, informa que se le comunico por parte de los abogados del proceso, que el demandante firmo un contrato de confidencialidad con los demandados y que a raíz del contacto que se hizo con un comprador de Canadá. Informa que trabajo en CIAMSA en el año 2002, en el cargo de gerencia de desarrollo de mercados y nuevos productos. Informa que no conoció a TROPIC KIT. Las exportaciones de Colombia son realizadas por muy pocas empresas y TROPIC KIT, desde el 2012 ha hecho solo 4 exportaciones, 1 a FIRST CHOICE y otra a Canadá. Actualmente es traider de azúcar. Se retiro en CIAMSA en el año 2007 y a partir del 2008 es exportador de azúcar exclusivamente. Asegura que conoce a toda la familia VINARI; en el año 2005 viajo a Canadá y visito a GOLDEN BOY FOODS, que era una empresa de la familia VIRANI en Vancouver Canadá y ellos producían allí mantequilla de maní y utilizaban el azúcar como uno de sus ingredientes. Le vendía azúcar en el año 2005 o antes, lo visito para conocer el cliente. Amir Virani era considerado una persona cercana comercialmente. Ellos conocían de CIAMSA, que era una empresa de los ingenios colombianos, que eran muchos ingenios que conocían a CIAMSA y que les podía llegar azúcar de cualquier ingenio, de echo les llevo azúcar de INCAUCA, de RIO PAILA y de RISARALDA, a GOLDEN BOY FOODS le llevo azúcar de estos 3 ingenios. Exportaban azúcar a los señores VIRANI en Canadá alrededor de 2005, tiene registrada la fecha en que registro su rolo digital. Informa que NAZIR que lo conoció como vice presidente de FIRST CHOICE. Un ejecutivo de ingenio RISARALDA viajo con HORACIO MARTINEZ a CANADA a visitar a muchos clientes. Fueron con el señor VIRANI a visitar la planta más grande de mantequilla de maní. Informa que ha viajado a macroruedas realizadas por procolombia, y asiste con la finalidad de convocar a compradores internacionales y vendedores nacionales. Los invitan para que sean conocidos por los vendedores nacionales, lo ponen a disposición de los empresario colombianos. Los participantes de las macro ruedas son absolutamente públicos para empezar antes de las macro ruedas, no hay ninguna confidencialidad o secreto de nada; deben acceder a un software y conocer de cada comprador su perfil su teléfono para que se hagan invitaciones; ya no hay confidencialidad ni secreto de nada. La plataforma SICEX, tiene como finalidad que el gobierno colombiano pone a disposición la DIAN pone A disposición del público el registro



de importación y exportación del gobierno colombiano, cualquiera puede acceder a eso, es la información de todas las empresas con todos los detalles, informa que en algunos países se quejan porque es demasiada información y allí se puede consultar lo que quiera. Esa información tiene carácter público. Hace muchos años la plataforma era QUINTERO HERMANOS y era a mano que lo hacían. El conocimiento de los hermanos VIRANI y sus empresas fue desde antes del año 2011. Asegura que CIAMSA le vendió azúcar a los VIRANI de los ingenios RIO PAILA, RISARALDA e INCAUCA, por que hasta ese momento había 4 refinерías en Colombia y la cuarta es MANUELITA. En el año 2011 las empresas canadienses obtenían azúcar de estas 4 refinерías.

**MARIA PAULA GAMBOA**, en calidad de testigo de CIAMSA, quien manifestó; graduada de administración de empresas, y que laboró para CIAMSA por 8 años. Desde noviembre de 2009 hasta enero de 2017. Informa que conoce de la demanda en relación a unos clientes FIRST CHOICE y que CIAMSA está involucrado y los ingenios. Informa que cuando laboró estaba de traider comercial, responsable de la relación comercial de los ingenios que eran 12, entre ellos RIO PAILA y RISARALDA. Informa que conoció a TROPIC KIT, por que participaron de algunas ferias y macroruedas en la feria SIAL en CANADA en Toronto para el año 2011. Ellos hacían parte del pabellón de Colombia que lo había constituido procolombia, había varias empresas. Informa que conoce al señor NAZIR VIRANI, por más de 10 años y lo conoció durante cuando trabajaba en CIAMSA él era asistente frecuente a estas ferias en CANADA. El visitaba la feria como comprador de azúcar y otros productos de azúcar, especies, enlatados entre otras cosas. Se reunió con CIAMSA en diferentes ferias y diferentes instancias. Asegura que inicialmente tenían una empresa con la que empezaron en negociaciones con CIAMSA que se llamaba GOLDEN BOY FOODS y posterior a esa la empresa se llamaba FIRST CHOICE, eran 2 hermanos VIRANI, uno tenía otra empresa que no recuerda el nombre pero ellos tienen varias empresas. Asegura que conoció al señor SAMIR VIRANI, quien solía visitar esas macroruedas, informa que eran conocidos como potenciales compradores, tenían relaciones con Colombia y eran visitantes de las ferias de alimentos, los conoció en Canadá desde el año 2011 de manera presencial. La relación anterior con el mercado azucarero era con la empresa GOLDEN BOY FOODS que era la primera vez que conoce de los VIRANI. Asegura que conoció a la sociedad FIRST CHOICE y lo conoce por que aparecen como clientes potenciales en las páginas de las ferias. Informa que FIRST CHOICE hizo negocios con CIAMSA. Los funcionarios de CIAMSA que asistieron a la macro rueda fueron el gerente comercial MAURICIO VELASQUEZ. Se asistió a ese evento en Canadá en el 2011, porque querían ampliar esa presencia en Canadá ya que en el 2008 se había ampliado el tratado del libre comercio con COLOMBIA y quería ampliar el portafolio en azúcares especializados. En esa oportunidad se reunieron con los señores VIRANI y tuvieron reuniones y confirmar las necesidades y continuar con las conversaciones. Los señores VIRANI pedían poder traer azúcares especialidades como la turbinado y la orgánica por que la hacían unos ingenios en específico. TROPIC KIT no interfirió en el acercamiento que tuvieron con los hermanos VIRANI. Informa que a SIAL CANADA pueden asistir compradores y productores todo relacionado con el grupo de alimentos, para participar deben tener una inscripción donde eran varias empresas, puede ir cualquier persona que pague la inscripción y cumpla con los requisitos de inscripción. A Golden Boy Foods encontró exportaciones antes del 2009 y de CIAMSA a FIRST CHOICE, no recuerda las fechas pero luego continuaron relaciones con los VIRANI.

**MAURICIO VELASQUEZ**, en calidad de testigo de CIAMSA, quien manifestó; que laboro con CIAMSA a partir de mayo de 2010 hasta agosto de 2016, y su cargo en la empresa era gerente comercial y era responsable de las actividades comerciales de la compañía de las operaciones logísticas y portuarias. Informa que no conoce el documento de confidencialidad suscrito. Asegura que conoció a TROPIC KIT en la feria de Toronto; esta entidad estaba ofreciendo otros productos



distintos a azúcar. Conoce a los señores AMIR y NAZIR VIRANI, los conoce desde el año 2011 y sabe que estos señores se dedicaban hacer exportaciones desde Canadá. Las importaciones con CIAMSA fueron años 2008-2009-2010. Las relaciones comerciales con CIAMSA fueron durante los años 2011-2012 y eventualmente 2013. En el evento estaban 2 personas MARIA PAULA GAMBOA que era la persona dedicada al trader de azúcar a la parte comercial y asistieron con la finalidad de hacer un plan estratégico para aumentar la presencia de azúcar en Colombia en distintos mercados. Los hermanos VIRANI los visitaron en esa feria y lo que ocurre en estas ferias es que los comercializadores e importadores visitan los stand y les preguntas que productos ofrecen, condiciones de venta precios y una vez regresaron a Cali, comenzaron una conversación fluida para obtener las negociaciones. Informa que FIRST CHOICE es la compañía con la que CIAMSA tuvo la relación comercial. Informa que CIAMSA era el operador logístico de los ingenios en los años 2008-2009-2010 como operador portuario. En los años 2008-2009-2010, los ingenios que habían para esa época que producían ciertas calidades de azúcar como el RISARALDA, RIO PAILA, MANUELITA, quienes realizaban ventas directas a los mercados de CANADA. CIAMSA en el mes de mayo de 2010, según los registros de exportación y compra realizaban exportaciones de manera directa. Informa que TROPIC no intermedio para el negocio comercial, fue directamente con la conversación con el señor NAZIR.

**JOSE DUVAN RINCON QUINTERO**, en calidad de testigo de CIAMSA, quien manifestó; que laboro con CI AZUCARES Y MIELES - CIAMSA, labora desde el año 2007, lleva 10 años continuos, y el cargo actual es jefe comercial de la unidad de negocio azúcar. Informa que los formatos de denominación de CIAMSA va el número del formato asociado, la reserva de la línea marítima, nombre moto nave, fecha en que la moto nave, cantidades, calidad. Informa que conoce a la sociedad FIRST CHOICE porque en el año 2011-2012 tuvieron relaciones con ellos y además interactuó con el señor NAZIR VIRANI, en el año 2011 participaron en la feria de CANADA y la gestión que realizaron y la lista de clientes, desde allí se generó el contacto con estos clientes, parte de la relación comercial se tenía en la compañía desde años 2005. Informa que no conoce a TROPIC KIT, nunca tuvo relación directa con ellos, no tenía el alcance comercial para tener negociaciones con esos clientes. FIRST CHOICE tuvo relaciones comerciales con CIAMSA desde septiembre de 2011, se hizo negociación con ellos de contratos y noviembre de 2011 se hizo la negociación y empezó a interactuar con NAZIR VIRANI. CIAMSA tuvo relaciones comerciales con GOLDEN BOY FOODS, desde el año 2005. Los ingenios que proveyeron fueron RISARALDA, el ingenio del CAUCA, PROVIDENCIA y RIO PAILA CASTILLA.

El testigo aporta prueba documental que da cuenta de exportaciones directas del ingenio Risaralda a la empresa GOLDEN BOY FOOD desde los años 2.005, 2.006, 2.007 2.008 y 2.009 así como de una exportación directa del ingenio Rio Paila en el año 2.005 antes de la celebración del acuerdo de confidencialidad que se realizó únicamente con el Ingenio Risaralda. Prueba de la cual se corrió traslado para su debida contradicción.

#### **4.- CASO BAJO ESTUDIO**

Sostiene la parte actora que el incumplimiento del INGENIO RISARALDA S.A. - C.I DE AZUCARES Y MIELES S.A. (CIAMSA) - AGENCIA DE ADUANAS SERCODEX S.A. NIVEL 2 - RIO PAILA CASTILLA S.A., viene al incumplimiento del acuerdo o contrato de confidencialidad por realizar actos de desviación de la clientela, de descredito, explotar la reputación ajena, inducir a la ruptura contractual en el demandante y su cliente en



CANADA, al utilizar la información confidencial que ellos obligaron a la demandante a entregarles.

Manifiesta la parte actora en los hechos de la demanda, el haberse realizado contrato de confidencialidad los demandados, el cual tenía como objeto fijar términos y condiciones bajo los cuales, las partes mantendrán la confidencialidad de los datos e información intercambiados entre ellas.

Ahora bien respecto del incumplimiento de una obligación contractual endilgado por la parte actora, al manifestar que los demandados no dio cabal cumplimiento al contrato objeto del sub iudice, al haber realizado actos de desviación de clientela; de descrédito, explotar la reputación ajena, inducir a la ruptura contractual entre sus clientes, al utilizar información de carácter confidencial entre sus clientes, generando que se solicite el incumplimiento de la cláusula penal.

### **PROBLEMA JURIDICO Y RESOLUCIÓN DEL CASO BAJO ESTUDIO**

El problema jurídico a resolver, está necesariamente enmarcado o delimitado por la pretensión de la demanda. En ella se solicita la declaración de responsabilidad contractual encaminada a demostrar la vulneración del convenio de confidencialidad, en cuanto a que se realizaron exportaciones de manera directa. Así las cosas de la pretensión establecida en la demanda, el despacho debe analizar en primer término, la existencia del contrato de confidencialidad respecto de cada uno de los sujetos de derecho demandados y en qué consistió la vulneración de la confidencialidad respecto del referido convenio de confidencialidad; por lo tanto el despacho aclarara, que no va entrar analizar los contratos de compraventa, que el demandante aporta en un formato sin firma de los demandados; pese a que efectivamente algunos de los demandados como RISARALDA y RIO PAILA aceptaron que realizaron después negociaciones de compraventa que lo fueron de manera verbal y como quiera que la pretensión está encaminada al incumplimiento contractual de la confidencialidad no es procedente, para este despacho analizar los contratos de compraventa ni las obligaciones contenidas en los contratos de compraventa por eso serán ajenos los temas como la calidad del azúcar, la clase de azúcar, si es turbinada o no, la calidad del embalaje, las condiciones de humedad del embalaje, las fechas de cumplimiento de la provisión de las cantidades de azúcar, por parte de los ingenios, entre otros temas que son relativos a las respectivas compraventas celebradas o que se realizaron efectivamente entre TROPIC KIT y el INGENIO RISARALDA y entre TROPIC KIT y el INGENIO RIO PAILA.

Aclarado esto y delimitado el marco de la responsabilidad contractual en cuanto a los convenios de confidencialidad que para el demandante, conllevaron a que se realizaran exportaciones de manera directa entre los INGENIOS RIO PAILA y RISARALDA a los clientes en Canadá, es preciso determinar lo que rezan las cláusulas de confidencialidad de los 2 contratos, el uno suscrito con TROPIT KIT, el 30 de mayo de 2011, en cuanto al INGENIO RISARALDA y el segundo convenio de confidencialidad que está suscrito entre TROPIC KIT, CIAMSA, AZUCARES Y MIELES y SERCODEX.



Las cláusulas segunda y tercera; son comunes a ambos contratos y establecen lo siguiente: *SEGUNDA: Las partes acuerdan que cualquier información intercambiada; facilitada o creada entre ellas, será mantenida en estricta confidencialidad. La parte receptora, correspondiente, solo podrá relevar información confidencial a quienes la necesiten y estén autorizados, previamente y por escrito, por la parte de cuya información confidencial para los fines de este acuerdo: a) aquella, que como conjunto o por configuración o estructuración exacta de sus componentes, no sea generalmente conocida entre los expertos, en los campos correspondientes. b) la que no sea de fácil acceso, y c) Aquella información que no esté sujeta a medidas de protección razonables, de acuerdo con las circunstancias del caso, a fin de mantener su carácter confidencial.*

*CLAUSULA TERCERA* que se refiere a las excepciones de confidencialidad indica: *No habrá deber alguno de confidencialidad en los siguientes casos: a) cuando la parte receptora exhiba evidencia de que conocía, previamente, la información recibida, b) cuando la información recibida sea de dominio público y, c) cuando la información deje de ser confidencial por ser relevada por su propietario, en circunstancias ajenas al desarrollo del objeto de este acuerdo.*

Estas dos cláusulas son importantes porque el despacho entrara a indicar que tal como están pactadas son de manera genérica, es decir que están dadas a la interpretación en este caso de la falladora para considerar cuál es la información que allí se considerara confidencial o secreta o que no deba ser revelada, porque no hubo una enunciación, ni tampoco una ejemplificación de lo que podría ser secreto o confidencial, quedando entonces a la interpretación.

Esa mencionada cláusula 2 y 3 no se puede interpretar en el sentido lógico como sostendrá que la información de los importadores compradores en Canadá, llámese hermanos VINARI, NAZIR VIRANI o AMIR VIRANI, o sus empresas en Canadá, Golden Boy Foods, o First Choice, o Sombles, estas empresas que son de la familia VIRANI o de uno o dos de los hermanos VIRANI esos datos de la calidad de compradores en Canadá, su nombre, su razón social, su domicilio, sus direcciones, sus email de contactos sus teléfonos, sostendrá el despacho que no son información confidencial, que es información de acceso público. En ese sentido tal como se ha definido en la decisión 486 de la Comunidad Andina en el artículo 260 y varios conceptos de la SIC - SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, se trae a colación, en resumen, el sentido de que las partes en un contrato no podrán nombrar como confidencial información cuya naturaleza es pública, de igual forma, que las partes no vuelven una información secreto empresarial por el solo hecho de pactarlo en un contrato y que la confidencialidad no puede referirse a información de naturaleza pública; se sostendrá entonces que estos datos, de contacto de los exportadores y de las empresas Canadienses, que tanto se mencionan a lo largo del proceso, no son de naturaleza confidencial o secreta por las siguientes razones:

Se comprobó la asistencia tanto de TROPIC KIT, como del ingenio RISARALDA, de CIAMSA, el ingenio RISARALDA a través del señor Jeison Zapata, y CIAMSA a través de la Dra. María Paula Gamboa, a la feria



SIAL CANADA y entre otras participaron el Ingenio Risaralda y Ciamsa en diferentes macroruedas de negocios que se celebraron en Cali, y el Chicago y especialmente en Sial de Canadá. Asisten a estas macro ruedas personas que asisten libremente compradores e importadores de azúcar de Colombia y allí se realizan conversaciones y contactos en dichos eventos que son, libres precisamente para poner en contacto a los industriales colombianos y productores de productos como el azúcar en el exterior. En dichos eventos y en especial en el SIAL CANADA, estuvo presente como coincidió en afirmarlo tanto la parte demandante TROPIC KIT, como el INGENIO RISARALDA y CIAMSA, el señor NASHIR VIRANI, dueños de las compañías en Canadá entre las que se mencionaron First Choice, Golden Boy Foods, entre otras como Sombles que son unas de su propiedad y otras de propiedad de su hermano Amir Virani, en todo caso de su grupo familiar, los Virani, y estas empresas Canadienses, se manifestó aquí a lo largo de los diversos testimonios, eran empresas y empresarios ampliamente conocidos en el mercado, tal como lo expresó el testigo, Jairo Gómez, es decir que estas personas los Virani, no eran ajenos dentro del comercio del azúcar ni mucho menos, eran clientes secretos o desconocidos, para ese momento para los ingenios RISARALDA, RIO PAILA o CIAMSA, esta última cuando obra en su calidad de comercializadora de azúcar, para concluir entonces que no fue únicamente a través de TROPIC KIT, que los ingenios que ahora nos ocupan Y CIAMSA en su calidad de comercializadora, conocieron al cliente, o a los clientes Amir Virani o Nashir Virani, a través de TROPIC KIT, sino que los conocieron en estas macroruedas de tipo internacional y nacional y que son eventos abiertos; los cuales se realizan precisamente para contactar compradores y vendedores, importadores y exportadores, del mercado, además se indica por parte del despacho que antes de estas macro ruedas; en especial de la SIAL de CANADA, los ingenios RISARADA y CIAMSA, ya conocían de ante mano a los hermanos Virani, a Nashir Virani, y a estas empresas de la familia Virani, GOLDEN BOY FOODS, y FIRST CHOICE, de igual forma a parte de las macro ruedas y negocios abiertos a los que fueron convocados por PROCOLOMBIA.

De otro lado, tal como quedo explicado ampliamente por los testigos, en las operaciones de exportación de azúcar, se diligencian varios documentos, entre ellos los formatos de nominación, las facturas de venta, los BL, los DEX que son el formulario 600 de la DIAN, los empaques o embalajes de los productos, y entre estos los requeridos por la DIAN, como son los BL y los DEX. Documentos que son públicos, son de carácter público y no pueden considerarse como secretos o confidenciales. Documentos estos, en los cuales dentro del BL, en las facturas y en los DEX se ha comprobado por el despacho; existen casillas o espacios para señalar el importador en CANADA, con su nombre, y al menos sino con sus datos del destino de la mercancía es decir a donde van a CANADA. Solamente incluso con el nombre cualquier persona que está en el negocio o de manera pública puede consultar datos de contacto de estas empresas de FIRST CHOICE o de GOLDEN BOY FOODS, o de SOMBLES, pero en este caso nos interesa las que señalo particularmente el demandante en la demanda, que se contraen a FIRST CHOICE, y NASCH ENVESTMENT.



Como se decía entonces estos formularios que unos son digamos los documentos públicos por que pueden ser consultados por que los exige la DIAN y no son secretos, ahí estaban esos datos que el demandante señaló y consideró en su interrogatorio de parte como secretos o confidenciales: El nombre de los importadores, el destinatario final de las mercancías, su dirección, sus teléfonos, email.

Esas facturas de venta fueron entregadas por TROPIC KIT, y entonces esos DEX también se llenaron con las informaciones que se suministró por TROPIC KIT, y también por los proveedores del azúcar; esos documentos contienen los datos que el demandante, considera son secretos o que no podían revelarse, como se manifestó aquí en las pruebas testimoniales, los ingenios al final de la operación en el transcurso de la operación o al final de la operación iban a tener en todo caso el conocimiento de quien era el destinatario final del azúcar de esas empresas, en el CANADA, iban a tener el conocimiento de donde iban a llegar esos envíos, por la misma naturaleza de la operación que se pactó bajo la modalidad FOB. CIAMSA como operador logístico manifestó que asumía el riesgo, del transporte y hasta que llegara a su destino; entonces CIAMSA debía conocer cuál era el destino de esas mercancías en CANADA y cuál era el cliente final para entregar esas mercancías en CANADA. Razones éstas suficientes para considerar que los datos de destino y destinatario no podían considerarse secretos o sometidas a confidencialidad.

En ese mismo orden de ideas, se cuenta dentro del plenario con los documentos de SICEX que fueron incluso aportados por el demandante y los informes que realizaron los hermanos QUINTERO que tienen ese acceso a bases de datos de la información de la DIAN, que obran en legiscomex, y sicex, donde se constatan las operaciones de exportación, y se ven una a una las operaciones de exportación ya allí figuran quien es el exportador, cuales es el importador, en ellas efectivamente el despacho ha analizado están las operaciones realizadas por el ingenio RISARALDA, dirigidas a GOLDEN BOY FOODS, por el ingenio RIO PAILA, también a GOLDEN BOY FOODS, que son anteriores a la celebración al convenio de confidencialidad suscrito en el año 2011, con TROPIC KIT y es así como, si incluso no se hubieran realizado operaciones anteriores a 2011, los participantes en este mercado de venta del azúcar, particularmente los ingenios a hora demandados y CIAMSA en su calidad de comercializadora, podrían consultar fácilmente esa información que es publica para conocer todos los posibles importadores en países extranjeros, puesto que allí figuran las empresas canadienses que ahora nos ocupan.

Esa información entonces de los clientes o importadores es de acceso público, finalmente es relevante manifestar que en cuanto al carácter de esa información, consistente en el comprador de Canadá, en su dirección, su email, su teléfono, de los clientes en CANADA es información no era confidencial para los demandados por que el ingenio RISARALDA y CIAMSA ya habían negociado directamente con estos clientes CANADIENSES con anterioridad a la celebración del primer contrato de venta que se suscribió en el años 2011, y al contrato de confidencialidad suscrito en 2011 también entre TROPIC KIT y RISARALDA y entre TROPIC KIT, CIAMSA y SERCODEX, como se demuestra entonces con el testimonio de la Dra. María Paula Gamboa, que fue enfática en manifestar que sabía aunque ella empezó a trabajar en el 2009



aproximadamente que sabía que habían operaciones anteriores a ese convenio de confidencialidad; que se habían realizado. Igualmente el testigo Duván Rincón, a portó documentos importantes en los cuales se relacionan unas operaciones de exportación, que datan de los años 2005-2006-2007-2008-2009, varias operaciones que aquí se señalaron alrededor de 30, en las cuales RISARALDA exportó de manera directa en los años 2005-2006-2007-2008 y 2009, a la empresa GOLDEN BOY FOODS, que aquí todos han reconocido que eran propiedad de NAZIR VIRANI o AMIR VIRANI, en todo caso de estos hermanos VIRANI. Y que también en el referido documento se constata, que RIO PAILA también había realizado una operación de exportación directa en febrero de 2005, directamente a GOLDEN BOY FOODS, que son los compradores en CANADA que representa a esta compañía en esa época por AMIR VIRANI y por NAZIR VIRANI y que después ellos cambiaron de nombre a la compañía y constituyeron otra que era FIRST CHOICE. Pero siguen siendo los mismos hermanos VIRANI, que representan estas compañías en CANADA.

Finalmente en cuanto a la cláusula pactada, el despacho entra analizar que el convenio de confidencialidad, que aparece suscrito entre ingenio RISARALDA y TROPIC KIT, lo fue el 30 de mayo de 2011 y el convenio de confidencialidad suscrito por CIAMASA – SERCODEX y TROPIC KIT, lo fue el 21 de junio de 2011, si bien es cierto dentro del contenido de este convenio no se establece una vigencia final, lo cierto es que si miramos el contenido del contrato de compraventa que aportó la parte demandante efectivamente cumple con la misma fecha 30 de mayo de 2011, y el contrato de compraventa refería unas operaciones, de exportación pactadas así: un total de 26 toneladas del producto, que serían exportadas durante los meses de junio de 2011, julio de 2011, agosto, septiembre, octubre, noviembre, diciembre de 2011, el despacho estima que este convenio de confidencialidad, estos dos convenios de confidencialidad no pueden tener una vigencia indefinida, no son eternos el tiempo, se contraen a estas obligaciones de compraventa que se realizaran con el ingenio RISARALDA en el caso en que fue suscrito; que se refieren a estas operaciones de exportación, Pero no puede considerarse que este convenio de confidencialidad, vaya a regir de allí en adelante durante los años 2013-2014-2015 y 2016 y sucesivamente hacia el futuro, porque ese no es el querer de los contratantes.

La confidencialidad pactada no es un contrato autónomo, tiene que entrar a regular las relaciones de venta del azúcar, puesto que es a ellas a las que accede, por si solo carece de efectividad, puesto que en es accesorio de los contratos de venta del azúcar con los ingenios y en ese sentido no es un contrato indefinido en el tiempo, no va regir los años 2013-2014-2015 y 2016 y en adelante, para pretender prohibir de manera indefinida las ventas directas que quieran realizar los ingenios RISARALDA y RIO PAILA, a los comparadores Canadienses.

Finalmente, para ahondar en argumentos, las cláusulas de los convenios de confidencialidad a la luz de las reglas de la sana crítica, entre ellas la experiencia y la lógica, no pueden interpretarse como una prohibición o un contrato de exclusividad o una cláusula de exclusividad, según las cuales estaba prohibido terminantemente a partir de su celebración, que



el ingenio RISARALDA, RIO PAILA y CIAMSA, como comercializadora, realizaran ventas directas a los compradores en Canadá que hemos mencionado tantas veces, esto no se extrae de las cláusulas pactadas, no es una interpretación digamos válida lógica frente a este convenio de confidencialidad además que rompe, todas las reglas del libre comercio y de la libre competencia, no puede entonces TROPIC KIT manifestar que es dueño, exclusivo de estos clientes en Canadá, para los siguientes años. 13-14-15 y 16, y de manera indefinida. Tropic Kit, no es dueño de un cliente en Canadá, eso vulnera las normas del libre comercio, y tampoco fue expresamente pactada esa prohibición que sin entrar a analizar si es válida o no; no se pactó en el contrato ni se puede desprender a interpretar del contrato en cuanto a la vulneración del contrato de confidencialidad, pues ha debido la parte demandante cumplir la carga de la prueba el artículo 167 del Código general, del proceso en cuanto debe demostrar en que consistió la vulneración de las cláusulas de confidencialidad, y ara eso debía demostrar que la información era confidencial y como lo hemos reiterado aquí la información no era de carácter confidencial; no obedecía a secretos que TROPIC KIT, tuviera, no obedecía a marcas, patentes, secretos industriales, o cualquier información con la que contara TROPIC KIT y que no fuera conocida por los ingenios, por el contrario los ingenios Risaralda ya conocían, a estos clientes y habían negociado con anterioridad, y no es del tipo de información que deba ser protegida como un secreto; era información de fácil acceso al público, enmarcándose dentro de las excepciones de la cláusula tercera de los contratos de confidencialidad, pues es determinante que si esa información es de dominio público, no puede ser confidencial, y que si la parte receptora en este caso los ingenios RISARALDA, RIO PAILA y CIAMSA, habían realizado operaciones anteriores, se cae por su propio peso que la información fuera secreta, pues ya era conocida de ante mano por los ingenios y CIAMSA quienes realizaron exportaciones directas y previas a la existencia de los convenios de confidencialidad que datan de 2.011, a los clientes Canadienses, a los hermanos VIRANI y a las empresas canadienses tantas veces anotadas.

En cuanto al cumplimiento de la carga de la prueba, si observamos las pruebas del demandante, contamos con su propio dicho o manifestación acerca de la vulneración de las cláusulas de confidencialidad pero no hizo un esfuerzo probatorio como quiera que no arrió al proceso, prueba testimonial, puesto que la totalidad de los testimonios practicados fueron solicitados por la entidades demandadas.

De la versión de la propia parte demandante, contenida en el interrogatorio, se puede predicar que es por demás dispersa, referida a infinidad de temas contractuales que no tienen relación directa con la pretensión delimitada en la demanda, en el cual no se logra, determinar cuál es efectivamente el incumplimiento, de la confidencialidad porque cuando se le pregunta al demandante en un esfuerzo del despacho y de las partes clarifique o delimite, que es lo que considera confidencial, el demandante dice: la dirección, el mail, los teléfonos, el dato del cliente, de los importadores en Canadá y por lo tanto así establecido o delimitado el alcance de la demanda el despacho entra a sostener mediante la presente motivación de la sentencia que aquella, no es una información confidencial, aunado al hecho de que las ventas directas, por



parte de los 2 ingenios y CIAMSA, no están prohibidas dentro del convenio de confidencialidad celebrado. Por lo tanto se concluye, no se allego prueba testimonial, solamente la versión de la propia parte y las pruebas documentales efectivamente no pueden ser tenidas en cuenta las que están en el idioma extranjero que no fueron traducidas al español, sin embargo, analizados uno a uno y concienzudamente cada uno de los mail o de los documentos que presento la parte demandante, en ninguno de esos folios, sin tener que hacer una relación exacta de todos, porque son numerosos, en ninguno de esos correos electrónicos que efectivamente no serán considerados como datos electrónicos sino simplemente, como documentos, no se evidencia vulneración alguna de confidencialidad. No hay vulneración de secretos, no hay vulneración de información confidencial, simplemente se trata de las relaciones propias de los negocios de exportación, el cruce de comunicaciones para el envío de documentos, a modo de ejemplo, los DEX, el envío de las facturas, y la información de que ya está lista la mercancía contactado el medio de transporte y demás, por lo tanto son las comunicaciones normales entre TROPIC KIT, los ingenios, CIAMSA, y SERCODEX, pero que no vulneran la confidencialidad y que no tienen ninguno de esos correos electrónicos la potencialidad de modificar los contratos de confidencialidad que nos ocupan, señalados por el demandante como el objeto de la presente acción declarativa.

En cuanto a la prueba pericial, la misma no fue tampoco controvertida mediante otra prueba pericial por parte del señor demandante ni con ningún otro medio probatorio, entonces ese esfuerzo de cumplimiento de la carga de la prueba no fue realizada, no se prueba en que consiste la vulneración de las cláusulas de confidencialidad y no hay un esfuerzo probatorio como si fue realizado por las entidades demandadas que trajeron, todos los testimonios, un dictamen pericial que no fue controvertido, por lo tanto no fue probado el incumplimiento contractual tantas veces pregonado.

Así las cosas al no haberse probado la vulneración de las cláusulas contractuales de confidencialidad no es procedente referirnos por sustracción de materia a la tasación de los presuntos perjuicios ocasionados, pero solo en aras de la discusión son para el despacho exorbitantes, pues tal como se desprende de la prueba pericial que reviste pena certeza y credibilidad para el despacho por la cualificación del perito que la practicó "es decir que las pretensiones totales del demandante ascienden a 4.437 años de su propia utilidad. Con una utilidad promedio de \$28 millones de pesos al año sus pretensiones, hacia los 3 demandados representados por el Dr. Ibarra, su aspiración asciende a \$3.937 millones y con el adicional del ingenio RISARALDA pues esa aspiración ascendería a \$4.437 años de utilidad.

Para percibir esas utilidades, esas ganancias, que son demasiado elevados, y como correspondé la parte demandante, el perjuicio debió haber sido probado por una prueba técnica que no ha sido allegada al despacho solamente obra la manifestación de la causación de las cláusulas penales de los contratos suscritos; por lo tanto esta prueba pericial del economista Sergio Calderón Acevedo, debió a la luz de las carga de la prueba, haber sido controvertida debidamente mediante otros medios probatorios, lo cual no realizo el demandante, y es una



prueba que como se analizara tiene unas conclusiones que son determinantes para la improsperidad de la acción que ahora nos ocupa.

Finalmente si todos los argumentos anteriores son comunes a todas las entidades demandadas, revisten especial importancia frente a dos en particular.

Estos argumentos que acabe de mencionar son entonces comunes a todos en cuanto a que el despacho sostuvo que la información no es de carácter confidencial, pero finalmente respecto de RIO PAILA no se logró probar por parte del demandante la existencia de un contrato de confidencialidad, es decir hay unos mails que son un bosquejo del contrato de confidencialidad no se puede considerar que hay una aceptación tácita de ese convenio de confidencialidad es decir no se prueba la existencia del contrato de confidencialidad con RIO PAILA, por lo tanto RIO PAILA no está atada en primer lugar a una prohibición de ventas directas con los canadienses, no está atada a revelar información que haya sido incluso de tipo confidencial, que esa confidencialidad no está pactada pero aun así conoce RIO PAILA, de los importadores CANADIENSES, como en el año 2013, es decir como ya lo he sostenido mucho después de esa vigencia del convenio de confidencialidad que ha suscrito, el ingenio RISARALDA o las otras entidades. Entonces como se señaló por el demandante que es una responsabilidad de tipo contractual, no se prueba la existencia del contrato frente al ingenio RIO PAILA, ni se puede predicar la aceptación tácita del contrato, solo por el hecho de haber recibido unos mails, que no fueron aceptados ni hay mensajes tampoco, de aceptación de esa confidencialidad y por ese solo aspecto deviene improcedente la demanda contractual de responsabilidad incoada. Y en segundo lugar porque no se prueba tampoco ningún convenio o pacto según el cual RIO PAILA no pudiera vender de manera directa, en los años posteriores a cualquier cliente, en Canadá llámese a los hermanos VIRANI, FIRST CHOICE, NASH INVESTMEN INC, o cualquier otra.

Respecto de SERCODEX que recordemos tiene el papel de agente aduanero, pues hay que recordar cual es el papel de SERCODEX frente a estas negociaciones. SERCODEX no vende azúcar, no se beneficia de la venta del azúcar, y no conoce datos confidenciales. Por lo tanto SERCODEX como agente aduanero, conoce los datos que le exige la DIAN, conoce los datos para diligenciar los DEX, el documento de exportación, formulario 600 de la DIAN, conoce los BL, y en esos documentos dijimos están los datos de los clientes canadienses, de las empresas en Canadá, que nos ocupan, de su dirección, de sus datos de contacto, por lo tanto, esa información como se ha reiterado por los testigos y demandados, no es publica secreta ni reservada y en segundo lugar efectivamente esa información no tiene ningún valor comercial para el agente aduanero, no tiene valor comercial porque no se puede beneficiar de ella, no realiza ventas directas de azúcar no recibe ningún valor agregado ni se está beneficiando económicamente, no lo hace en beneficio propio ni en beneficio de terceros, así las cosas no se cumple aquello de la confidencialidad por las ventas directas, como está señalado en la pretensión de la demanda de una manera inadecuada, porque si se predica una vulneración a la confidencialidad respecto del agente aduanero debía especificarse en qué consistía la vulneración de la



confidencialidad que en la demanda no está especificada respecto de sercodex y que además no fue probada por que no realiza ventas directas, tampoco ha recibido ninguna información que sea de carácter secreta para el desarrollo de su actividad que es ser agente aduanero, en cuanto a los documentos que debe diligenciar ante la DIAN, y efectivamente un contrato de confidencialidad fuera celebrado con SERCODEX como agente aduanero tendría que haber sido referido a su actividad de agente aduanero, es decir o haberle prohibido a dicha entidad que no participe en el agenciamiento de otros exportadores, lo cual no puede ser prohibido. De otro lado, como tampoco obedece a su actividad, la venta del azúcar, no opera el convenio de confidencialidad frente a SERCODEX, que únicamente cumplió su papel de agente aduanero y solo conoció la información que es de carácter público necesaria para realizar su operación de agente aduanero y poder lograr la exportación, no existe entonces esa aplicación de la confidencialidad respecto de su actividad aduanera y no ha realizado ninguna vulneración de información privilegiada o secreta confidencial en provecho suyo, que le revistiera algún provecho económico o provecho de terceros.

La jurisprudencia ha dicho que si el interesado en suministrar la prueba no lo hace, o la allega imperfecta, descuida o equivoca su papel de probador, necesariamente ha de esperar un resultado adverso a sus pretensiones, pues se repite: *"demuestra quien prueba, no quien enuncia, no quien envía a otro a buscar la prueba"* (sentencias de febrero 26 y noviembre 19 de 2001).

Así las cosas, faltando la necesaria demostración de los presupuestos axiológicos que soportan todo juicio de responsabilidad civil contractual, en concreto el incumplimiento de las cláusulas contractuales de confidencialidad, serán despachadas desfavorablemente las súplicas de la demanda.

Así entonces, se observa la falta de pruebas de los supuestos fácticos que soportan las pretensiones. Debe recordarse que quien afirma un hecho lo debe probar, como lo ordena la Ley, concretamente el artículo 167 del C. G. del P., exigiendo a las partes probar el supuesto de hecho de las normas que consagran el efecto jurídico que ellas persiguen.

*Sea todo lo anterior suficiente para declarar prosperas las excepciones y consecuencia de ello negar las pretensiones incoadas, condenando en costas a la demandante.*

En razón y mérito de lo expuesto, el Juzgado Doce Civil del Circuito de Cali, Administrando Justicia en nombre de la República y por autoridad de la ley,

#### **RESUELVE:**

**PRIMERO:** DECLARAR probadas las excepciones denominadas, INEXISTENCIA DEL CONTRATO DE CONFIDENCIALIDAD, EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD SUSCRITO ENTRE RISARALDA Y TROPIC KIT NO ESTABA VIGENTE, comunes a las contestaciones de demanda efectuadas



**JUZGADO DOCE CIVIL DEL CIRCUITO DE CALI**  
 CARREERA 10 No. 12-15 / PISO 13  
 "PALACIO DE JUSTICIA - PEDRO ELÍAS SEHRANO ABADÍA"  
 CALI - VALLE

por EL INGENIO RISARALDA, C.I. DE AZUCARES Y MIELES S.A. CIAMSA Y AGENCIA DE ADUANAS SERCODEX S.A. NIVEL 2 (SERCODEX) Y AUSENCIA DE ACEPTACION TACITA DEL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD E INEXISTENCIA DE RESPONSABILIDAD CIVIL CONTRACTUAL propuestas por EL INGENIO RIO PAILA según lo expuesto en la parte motiva de esta providencia.

**SEGUNDO:** Negar la totalidad de las pretensiones de la demanda, según lo expuesto en la parte motiva de esta providencia.

**TERCERO:** Condenar en costas a la demandante, para lo cual se fijan por concepto de agencias en derecho la suma total de TRESCIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE \$300.000.000 m/cte, en atención al monto de las pretensiones, en favor de los demandados INGENIO RISARALDA, C.I. DE AZUCARES Y MIELES S.A. CIAMSA Y AGENCIA DE ADUANAS SERCODEX S.A. NIVEL 2 (SERCODEX) y RIOPAILA CASTILLA S.A. Liquidense por la Secretaría del Juzgado.

**NOTIFÍQUESE**

**CLAUDIA CECILIA NARVAEZ CAICEDO**  
**JUEZ**

JUZGADO DOCE CIVIL DEL CIRCUITO CALI

SECRETARIA

HOY 09 OCT 2020, NOTIFICO EN

ESTADO No. 74

A LAS PARTES EL CONTENIDO DE LA PROVIDENCIA QUE ANTECEDE.

SANDRA CAROLINA MARTINEZ ALVAREZ