

# REPÚBLICA DE COLOMBIA



## TRIBUNAL SUPERIOR DE BOGOTÁ D.C.

Sala Civil

Magistrado Ponente

**MARCO ANTONIO ÁLVAREZ GÓMEZ**

Bogotá D.C., nueve (9) de marzo de dos mil veintiuno (2021).

Ref: Proceso verbal No. 110013103040201600783 01

Se deciden los recursos de apelación interpuestos por Hyundai Colombia Automotriz S.A., en liquidación, e Inmobiliaria CMB S.A.S. contra la sentencia de 19 de octubre de 2020, proferida por el Juzgado 41 Civil del Circuito de la ciudad en el proceso que Americas Doing Business S.A.S. promovió contra la primera.

### RESEÑA DEL LITIGIO Y DEL PROCESO

1. La demandante pidió declarar que entre ella y Hyundai Colombia Automotriz S.A. fue celebrado un contrato de corretaje para la venta del inmueble ubicado en la calle 99 # 69 C – 41 de Bogotá, por razón del cual su demandada le adeuda la suma de \$1.250'000.000, por concepto de saldo de la comisión, junto con los intereses moratorios desde la enajenación del referido bien hasta que se verifique el pago.

Adujo que el contrato se ajustó el 19 de noviembre de 2015, como efecto de la aceptación de la oferta que presentó mediante correo electrónico de 17 de noviembre del mismo año, habiéndose acordado una comisión equivalente al 3% del valor de la venta. Señaló que desplegó las actividades necesarias para atraer interesados en el predio, entre ellos la sociedad Praco Didacol S.A., a quien suministró la información correspondiente con los documentos proporcionados por Hyundai Colombia Automotriz S.A., a lo que siguió, el 30

de junio de 2016, una carta de intención de compra que la demandante transmitió a su hoy demandada.

Agregó que el 13 de julio de 2016 se reunieron los representantes legales de Praco Didacol S.A y la demandante, junto con el señor Carlos Matos, habiéndose informado que el inmueble fue vendido a la Inmobiliaria CMB S.A. en diciembre de 2015. Ese día se acordó la enajenación del inmueble por un valor de \$57.500'000.000, previéndose un pago de \$500'000.000 a la sociedad demandante como parte del valor de la comisión pactada con Hyundai Colombia Automotriz.

Precisó que el señor Matos siempre dirigió y coordinó la negociación, resaltando su condición de accionista de Hyundai Colombia Automotriz y miembro de su junta directiva, amén de representante legal de dicha Inmobiliaria (sociedades que funcionan en el mismo lugar), por lo que existe unidad de dirección y grupo empresarial, configurándose una “representación empresarial aparente respecto de la negociación del predio.” (fl. 94, cdno. 1)

2. Notificada del auto admisorio, la sociedad demandada se opuso a las pretensiones y planteó, a manera de defensa, las excepciones que denominó “falta de legitimación en la causa por pasiva”; “novación de la obligación”; “extinción de la obligación por pago total de la obligación”; “buena fe contractual” e “inexistencia de la obligación”.

La sociedad Inmobiliaria CMB S.A. fue vinculada al proceso como litisconsorte necesaria de la parte demandada, y en su réplica se opuso a las pretensiones proponiendo, además, la “falta de legitimación en la causa por pasiva”; la “novación de la obligación”; la “inexistencia de la obligación”; y la “extinción de la obligación por cumplimiento”.

## **LA SENTENCIA DE PRIMERA INSTANCIA**

Para conceder las pretensiones contra Hyundai Colombia Automotriz, la jueza se ocupó del contrato de corretaje, que halló probado con una comisión

del 3% sobre el valor de la venta, y luego se dio a la tarea de analizar las excepciones propuestas, en el marco de las cuales consideró que las condiciones de ese negocio fueron modificadas porque mutó a corretaje de cosa ajena, con el consentimiento del corredor.

Tras afirmar la legitimación de la sociedad demandada, descartó la novación por cambio de deudor porque no medió aceptación del acreedor. También rechazó que la deuda se hubiere reducido a los pagos que se hicieron, en cuantía de \$500'000.000,00, porque no hubo intención de novar y la Inmobiliaria CMB actuó como un "diputado" del deudor para hacer ese abono.

Finalmente, en cuanto a la excepción de buena fe, la jueza precisó que, tras aceptar la oferta, surgió para Hyundai Colombia Automotriz el deber de informar las circunstancias que se presentaran frente al bien, entre ellas la venta que le hizo a la Inmobiliaria CMB, por lo que, al no hacerlo, permitió que el intermediario siguiera ofertando el bien para un tercero, manteniéndose incólume la comisión pactada.

## **LOS RECURSOS DE APELACIÓN**

1. Hyundai Colombia Automotriz S.A. alegó que el juzgado ignoró la prueba de la existencia de dos contratos de corretaje diferentes: el primero con ella, que terminó por la venta efectuada a la Inmobiliaria CMB, en la que no intervino la sociedad corredora, y el segundo entre la nueva propietaria y la demandante, con una comisión de 500 millones de pesos que fueron pagados. Luego esas dos negociaciones, con obligaciones diferentes, no podían entremezclarse.

Alegó que la sentencia desconoció que la demandante, en la reunión de 13 de julio de 2016, aceptó tácitamente la negociación de corretaje con la Inmobiliaria CMB, pues de lo contrario "hubiese manifestado su descontento o habría dicho que no estaba de acuerdo, o podía haber radicado facturas por el valor supuestamente debido". (doc. 30, fl. 5)

También consideró que la sociedad demandante obró de mala fe por haber recibido de la Inmobiliaria CMB y de Praco Didacol la comisión que tácitamente aceptó, para reclamar ahora “un dinero por un servicio que finalmente no configuró una remuneración por parte de Hyundai Colombia Automotriz S.A. en Liq.”. (doc. 30, fl. 7)

Finalmente, censuró que en la sentencia no se analizaron las falsedades en las que incurrió el representante legal de Americas Doing Business al rendir su declaración de parte.

2. La sociedad Inmobiliaria CMB sostuvo que se omitió analizar la compraventa que celebró con Hyundai Colombia Automotriz, sin que esta sociedad hubiere tenido interés en continuar con el contrato de corretaje, pues “lo único que hizo dicha sociedad fue suministrar información solicitada por el demandante, mas nunca le manifestó la intención de seguir con la intermediación, porque ya no era la propietaria”. (doc. 28, fl. 2)

Reprochó que en la sentencia se adujo que Hyundai Colombia Automotriz tuvo conocimiento de la propuesta de compra que hizo Praco Didacol, la que realmente apuntó al arrendamiento del inmueble, “y al ser rechazada por el propietario actual deciden acordar la reunión del 13 de julio donde no solo no participó Hyundai, sino que se propone por primera y única vez la compra del predio”. (doc. 28, fl. 3)

Alegó que la sentencia contiene errores en la valoración probatoria, específicamente de los indicios que llevaron a la jueza a declarar la existencia del contrato de corretaje, cuestionando, además, que no se le permitiera aportar -en la audiencia de juzgamiento- los documentos que soportaban “el cruce de cuentas” entre la Inmobiliaria CMB y Hyundai Colombia Automotriz. (doc. 28, fl. 5)

Finalmente, señaló que no propuso la excepción de “buena fe contractual”, como se refirió en la sentencia.

## CONSIDERACIONES

1. Antes de abordar el análisis de la cuestión decidida en la sentencia apelada, es necesario señalar que la juzgadora hizo una incorrecta convocatoria a la Inmobiliaria CMB S.A.S., quien no podía ser catalogada, desde ningún punto de vista, como litisconsorte necesario de Hyundai Colombia Automotriz S.A.

En efecto, como se sabe, ese tipo de litisconsorcio presupone que la ley o la relación sustancial imponen una decisión uniforme para los distintos sujetos que la integran, razón por la cual su presencia en el juicio como parte es indispensable para resolver el conflicto (C.G.P., art. 61, inc. 1º). Por eso la Corte Suprema de Justicia ha puntualizado que:

El litisconsorcio necesario puede originarse en la ‘disposición legal’ o imponerlo directamente la ‘naturaleza’ de las ‘relaciones o actos jurídicos’, respecto de los cuales ‘verse’ el proceso (artículo 83 ejusdem), presentándose este último caso, cuando la relación de derecho sustancial objeto de la pretensión está conformada por un número plural de sujetos, activos o pasivos, ‘en forma tal que no es susceptible de escindirse en tantas relaciones aisladas como sujetos activos o pasivos individualmente considerados existan, sino que se presenta como una, única e indivisible frente al conjunto de tales sujetos’ (G.J. t. CXXXIV, pág. 170), o como la propia ley lo declara, ‘cuando la cuestión haya de resolverse de manera uniforme para todos los litisconsortes...’<sup>1</sup>

En este caso no se configuran tales condiciones, porque ninguna norma jurídica impone el llamado de la Inmobiliaria CMB S.A.S., y la relación jurídica referida en la demanda no es de sujeto plural, en la medida en que sólo vincula a Americas Doing Business S.A.S. y a Hyundai Colombia Automotriz S.A., única que fue condenada por la juzgadora de primer grado, descartando así el litisconsorcio necesario que se había conformado.

---

<sup>1</sup> Cas. Civl. Auto de 31 de julio de 2012, exp. 2012-00277; citado en el auto de 5 de abril de 2013, exp. 2007-00200-01.

Y esta precisión es obligada porque si a la Inmobiliaria no se le impuso condena alguna en la sentencia, el Tribunal no puede ocuparse de sus reparos. ¿Reparos a qué, si resultó gananciosa? Ninguna inconformidad puede expresar quien salió avante en el juicio. Si el recurso -en su momento- se admitió fue porque venía reconocida como litisconsorte necesario; pero no siéndolo, el error de la juzgadora no puede conducir a otro error. Al fin y al cabo, sólo puede impugnar la sentencia la parte a la que le fue adversa la decisión (C.G.P., art. 320, inc. final).

2. Ya centrados en el litigio, corresponde recordar que el contrato de corretaje es un negocio jurídico en virtud del cual un agente intermediario con especiales conocimientos del mercado (el corredor), se obliga a desplegar una actividad dirigida a relacionar a su contratante con dos o más personas para que celebren un negocio comercial, a cambio de una remuneración a la que tendrá derecho “en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga” (C.Co., arts. 1340 y 1341).

Sobre dicho contrato ha puntualizado la Corte Suprema que se trata de un negocio mercantil en el cual “una parte llamada corredor, experta conocedora del mercado, a cambio de una retribución, remuneración o comisión, contrae para con otra denominada encargante o interesada, la obligación de gestionar, promover, concertar o inducir la celebración de un negocio jurídico, poniéndola en conexión, contacto o relación con otra u otras sin tener vínculos de colaboración, dependencia, mandato o representación con ninguno de los candidatos a partes”<sup>2</sup>.

Luego el corredor, en estricto, es un típico intermediario; su tarea, en rigor, es la de buscar oferentes interesados en ajustar un negocio jurídico; lo suyo, sin duda, es relacionar a dos posibles contratantes, sin obrar en nombre o por cuenta de ellos; la retribución por su laborío, debe afirmarse desde ya, sólo emerge si el contrato buscado se concluye, siempre que sea el resultado de su gestión.

---

<sup>2</sup> Cas. Civil. Sentencia de 14 de septiembre de 2011. Rad. 005001-3103-012-2005-00366-01.

Precisamente sobre la remuneración -o premio<sup>3</sup>- del corredor, la Corte Suprema de Justicia, citando su propia jurisprudencia, ha señalado que:

... adquiere el derecho a ser retribuido por su labor si se dan los siguientes requisitos:

‘a) que el comitente haya solicitado o aceptado los servicios del intermediario para efectuar determinado negocio; b) que el corredor haya efectuado gestiones idóneas para el logro del encargo; c) que como consecuencia de las gestiones efectuadas por el corredor, se haya concluido el negocio con el comitente con el tercero, salvo revocación abusiva del encargo’ (cas. civ. sentencia de 13 de abril de 1955, LXXX, 13).”<sup>4</sup>

Por su lado, la doctrina ha puntualizado que:

“[E]l corredor tiene derecho a su remuneración aun después de extinguido o revocado el encargo conferido, siempre que la celebración del negocio objeto del contrato haya sido posible en virtud de la actividad desplegada por el corredor durante su vigencia, con lo cual se trata de proteger al corredor contra revocaciones de mala fe del cliente, después de que aquél le presentó a posibles futuros contratantes. Igualmente, tiene derecho a la remuneración, siempre que el negocio celebrado entre las partes sea igual al encargado por el mediador; es decir, siempre que se haya alcanzado la finalidad económica perseguida”<sup>5</sup>.

3. En el caso que ocupa la atención de la Sala, es claro que Americas Doing Business S.A.S. y Hyundai Colombia Automotriz S.A. celebraron un contrato de corretaje para la venta del inmueble ubicado en la calle 99 # 69 C – 41 de Bogotá. Se trata de un hecho admitido por las partes que, en todo caso, se probó con la oferta que la primera le hizo a la segunda -mediante correo electrónico- el 17 de noviembre de 2015 (fl. 18, cdno. 1), oportunamente aceptada el día 19 siguiente, habiéndose acordado una comisión del “3% del valor total antes de impuestos de la venta ..., en caso de llegar a un acuerdo” (fl. 21, cdno. 1).

---

<sup>3</sup> Corte Suprema de Justicia, sentencia SC008-2021 de 25 de enero de 2021; exp.: 11001-31-03-019-2016-00293-01

<sup>4</sup> Cas. Civ. Sentencia de 25 de noviembre de 2020. Exp. SC008-2021.

<sup>5</sup> Baena Cárdenas Luis Gonzalo, Lecciones de derecho mercantil, ed. Universidad Externado de Colombia, 2013, p. 441.

También se debe reconocer, aunque la sociedad demandada persista en lo contrario, que ese corretaje no terminó por razón de la venta que ella le hizo a la Inmobiliaria CMB S.A.S., mediante la escritura pública No. 18194 de 18 de diciembre de 2015, otorgada en la Notaría 29 de Bogotá, (fls. 13 a 17, cdno. 1) -en la que ciertamente no intervino la corredora-, puesto que las pruebas evidencian que dicho negocio jurídico de intermediación continuó ejecutándose con el consentimiento de la encargante.

Así se desprende de los correos electrónicos de 16 de marzo, en el que Sura le contestó a Americas Doing Business S.A.S. sobre la “inversión inmobiliaria a 10 años” (fl. 27, cdno. 1); 17 de marzo, a través del cual la sociedad demandante presentó el inmueble “Morato” a Credicorp Capital (fl. 37, cdno. 1); 12 de abril, por el que dicho inmueble fue ofrecido a Bancolombia (fl. 38, cdno. 1), y 22 de abril, todos de 2016, dirigido por Americas Doing Business S.A.S. a Pablo Salcedo ([psalcedo@hyundai.com.co](mailto:psalcedo@hyundai.com.co)), que incorpora un “resumen” sobre la opción de arriendo del inmueble a un interesado (fl. 22, cdno. 1).

Tan cierto es que la demandante, a pesar de la venta que se había hecho a la Inmobiliaria CMB S.A.S., le dio continuidad a su labor de corretaje con la venia de su hoy demandada, que fue ella, como corredora, quien consiguió el cliente para la venta del inmueble en el año 2016, como lo revela el documento que obra a folio 56 del cuaderno principal, de 16 de junio de ese año, mediante el cual le presentó el inmueble “en el sector de Morato” a Praco Didacol (fl. 56, cdno. 1). Y aunque esa primera propuesta sugiere un arrendamiento, no se puede pasar por alto que dicha sociedad, en misiva de 30 de junio de esa anualidad, le remitió a Americas Doing Business una “carta de intención no vinculante con el “propósito específico [de] formalizar la intención de la compañía... de iniciar una negociación de los términos y condiciones de un eventual contrato de arrendamiento **o compraventa sobre el inmueble...**”. Más aún, Praco Didacol delineó en esa carta las “opciones de negocio”, incluyendo la “compraventa”, pues tenía “**interés y la intención de negociar la transferencia de la propiedad, a través de un contrato de promesa o compraventa...**” (se resalta; fls. 77 y 78, cdno. 1). Incluso, obsérvese que entre esas dos fechas, puntualmente el 20 de junio, y tras una



visita al inmueble con las directivas de la sociedad interesada, la corredora le dirigió un correo electrónico a Pablo Salcedo ([psalcedo@hyundai.com.co](mailto:psalcedo@hyundai.com.co)) para que remitiera unos documentos (planos, autocad, edificabilidad), porque “les interesa en arrendamiento”, pero **“si ustedes desean alguno de los fondos que nosotros manejamos estarían dispuestos a comprar para arrendarles a ellos”** (se resalta; fl. 58, ib.).

Luego, sí hubo trabajo de intermediación por parte de la sociedad corredora para la venta del inmueble; su gestión, además, se hizo con respecto a Hyundai Colombia Automotriz S.A., a quien, ello es medular, le dio traslado de la oferta en cuestión, de fecha 30 de junio de 2016, respondida por el señor Edgar Martínez (el 1º de julio y desde el correo electrónico [emartinez@hyundai.com.co](mailto:emartinez@hyundai.com.co); fl. 62, cdno. 1), manifestando que “el señor Mattos no la aceptó”, específicamente la propuesta de arriendo. Ese mismo día se envió a la sociedad corredora, desde el correo electrónico [gnino@hyundai.com.co](mailto:gnino@hyundai.com.co), “el detallado de los activos ubicados en la sede de Morato” (fl. 79, ib.), el cual fue reenviado por Americas Doing Business S.A.S. a Praco Didacol, refiriendo que “Hyundai agradece la propuesta...; sin embargo, el señor Mattos no la aceptó...”, indicando las condiciones para arrendar el predio (fl. 80, ib.).

Obsérvese que la sociedad corredora siempre interactuó con empleados de Hyundai Colombia Automotriz S.A., y fue a los correos electrónicos de ellos, asignados por esa sociedad ([@hyundai.com.co](mailto:@hyundai.com.co)), a donde se remitieron las diversas comunicaciones y propuestas. La circunstancia de haberse intentado un negocio arrendaticio, que declinó “el señor Mattos”, no autoriza desconocer que, parejamente, se adelantaron tratativas para la venta del inmueble. En parte alguna, durante esas gestiones, aparece la Inmobiliaria CMB S.A. interactuando con la demandante, por lo que no se puede sostener que entre esas dos sociedad se perfeccionó un nuevo contrato de corretaje, como tampoco que Hyundai Colombia Automotriz S.A. fungió como un mero intermediario de papeles.

Por consiguiente, la Sala concluye que entre la sociedad demandante y Hyundai Colombia Automotriz S.A. se ajustó un contrato de corretaje que

continuó vigente después de la transferencia de la propiedad del bien a la sociedad inmobiliaria, habiendo sido la corredora quien puso en relación a las partes que, finalmente, concluyeron la compraventa (Praco Didacol y la Inmobiliaria CMB S.A.). Los contendientes, entonces, sí tienen legitimación en la causa, y la obligación, por supuesto, nació a la vida jurídica, puesto que tal negocio fue celebrado con un precio de \$57.500'000.000,00. Fallan, pues, estas excepciones.

Pero si se aceptara, en gracia de la discusión, que la venta del predio a la citada Inmobiliaria provocó la terminación del contrato de corretaje inicialmente acordado, y que surgió -sin pacto de remuneración expreso- un nuevo negocio jurídico de intermediación entre las mismas partes, como lo revelan las gestiones que Americas Doing Business S.A.S. impulsó durante todo el primer semestre del año 2016 y que condujeron a la venta a la sociedad Praco Didacol, interactuando siempre con Hyundai Colombia Automotriz S.A., como quedó demostrado con la documentación referida, la conclusión sería la misma porque, según el artículo 1341 del Código de Comercio, “El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos.”<sup>6</sup> (se subraya)

Por tanto, como fue probado que en Bogotá D.C., la “comisión por intermediación en compraventa de bienes inmuebles” “equivale al tres por ciento (3%) del precio de venta del inmueble...”, cuando “por la intermediación del comisionista se ha logrado celebrar un contrato de compraventa de bien inmueble” (fl. 237; doc. 17, p. 47), se impone colegir que, de admitirse que hubo un nuevo contrato de intermediación entre las partes, la remuneración de la sociedad demandante, en todo caso, sería del 3% sobre el valor de la venta que se hizo a Praco Didacol.

No se olvide que el contrato de corretaje no exige que el predio respecto del cual se adelanta la gestión deba pertenecer al dominio del encargante; bien puede ajustarse un corretaje de cosa ajena, por manera que si, por efecto de

---

<sup>6</sup> Corte Suprema de Justicia, sentencia SC008-2021 de 25 de enero de 2021; exp.: 11001-31-03-019-2016-00293-01

la actividad realizada por el corredor, el propietario celebra la compraventa con la persona que aquel logró interesar, se causará la comisión a cargo del encargante, aunque, se insiste, no sea el titular del dominio. Al fin y al cabo, en esa hipótesis que aquí se presentó, fue él quien celebró el negocio de intermediación con el agente mediador.

Por su importancia es útil resaltar que no es de la esencia del corretaje que el encargante sea la persona que concluya el negocio jurídico perseguido, y ni siquiera que sea el propietario del bien transferido. No lo primero, porque bien puede suceder que el contrato se ajuste con un tercero en cuyo favor quiere obrar el encargante, como el padre que decide poner el bien que compra a nombre de un hijo, o la persona que resuelve incluirlo en los activos de una sociedad; también sería la hipótesis del mandatario que, no obstante carecer de facultad para servirse de un corredor, decide contratarlo por cuenta propia, pero el negocio que se busca, logrado gracias a la intervención del corredor, lo celebra su mandante. Y no lo segundo, porque en Colombia tiene valor la venta de cosa ajena, sin que la ley, además, lo imponga como presupuesto del corretaje.

Del corretaje es la intermediación “para relacionar entre sí a las personas, con el fin de que celebren un negocio jurídico”, como lo precisan las actas de la Comisión Revisora del Código de Comercio, en las que, además, se explicó que “el corredor toma la iniciativa del negocio y busca a los interesados a quienes proponérselo, e, igualmente, relaciona a éstos con todas las personas que pueden servir a los fines del negocio.”<sup>7</sup> Eso, en lo medular, es lo propio del corretaje como actividad.

Por consiguiente, si el corredor, en ejercicio de su labor de mediador que logra el acercamiento de partes interesadas en un determinado contrato, tiene derecho a la remuneración “**en todos los casos** en que sea celebrado el negocio en que intervenga” (se resalta; art. 1341, inc. 2), es claro que lo cardinal para determinar si surgió su derecho a ser retribuido es que el contrato se perfeccione, por supuesto que gracias a su gestión. Al fin y al

---

<sup>7</sup> Ministerio de Justicia, Proyecto de código de comercio, t. II, Bogotá, julio de 1958, p. 303

cabo, como lo precisó la Corte Suprema de Justicia, en su Sala de Casación Laboral, “lo que ocurre es que el derecho del corredor a la comisión es un derecho sujeto a condición suspensiva, consistente precisamente en la celebración del negocio en el cual intervino.”<sup>8</sup>

4. Corresponde determinar ahora si las partes modificaron la remuneración del corredor, pactada inicialmente en un 3% del valor de la venta, antes de impuestos.

Fue probado -y se admitió por ambas partes- que el 13 de julio de 2016 se adelantó una reunión en la que participaron los representantes de la Inmobiliaria CMB S.A.S. y Praco Didacol S.A., con presencia de la sociedad corredora, en la que fueron acordadas las condiciones de la venta del predio “Morato” (demanda, contestación e interrogatorios de parte). Ese día se firmó un documento por las dos primeras sociedades, en el que, entre otras cosas, se lee lo siguiente: “comisión – 250 Mill c/u” (fl. 118, cdno.1), habiéndose acreditado con cuentas allegadas al proceso que, en efecto, las sociedades vendedora y compradora le pagaron a la aquí demandante la suma de \$250'000.000 cada una, para un total de \$500'000.000,oo. Así, por lo demás, fue confesado.

Sin embargo, no se probó que la sociedad corredora aceptó que su comisión se redujera a ese monto, porque el documento aludido únicamente fue suscrito por los representantes de la Inmobiliaria CMB S.A.S. y Praco Didacol S.A. Más aún, ni siquiera se demostró que Americas Doing Business S.A.S. aceptó un cambio de deudor, para que la Inmobiliaria sustituyera a Hyundai Colombia Automotriz S.A. en el pago de la comisión. Por supuesto que de la sólo presencia de la corredora en la reunión aludida no se puede colegir, indefectiblemente, una aceptación tácita, porque es asunto averiguado que “la sustitución de un nuevo deudor a otro no produce novación, si el acreedor no expresa su voluntad de dar por libre al primitivo deudor” (CC, art. 1694), lo que no se acreditó en el proceso. Tampoco sirve a ese propósito el pago que hizo la Inmobiliaria CMB S.A.S., en cuantía de \$250'000.000,oo, porque, según esa misma norma jurídica, a falta de tal expresión de liberar a Hyundai

---

<sup>8</sup> Sentencia de 16 de junio de 1981. M.P. César Ayerbe Chaux.

Colombia Automotriz S.A., “se entenderá que el tercero [la Inmobiliaria] es solamente diputado por el deudor para hacer el pago, o que dicho tercero se obliga con él solidaria o subsidiariamente, según parezca deducirse del tenor o espíritu del acto.” Por tanto, no existe manera de afirmar que la sociedad demandada quedó liberada por su acreedor, y muchos menos que en virtud de un acto ajustado por quienes intervinieron en la venta del inmueble, y sólo por ellos, la comisión fue reducida y pagada.

En síntesis, (i) si el contrato de corretaje fue celebrado entre Hyundai Colombia Automotriz S.A. y Americas Doing Business S.A.S.; (ii) si la novación por cambio de deudor exige necesariamente que exista aceptación expresa por parte del acreedor (C.C., arts. 1690, num. 3 y 1694); (iii) si, además, la novación también exige *animus novandi*, es decir, que lo declaren las partes o aparezca indudablemente que esa es su intención, “porque la nueva obligación envuelve la extinción de la antigua” (C.C., art. 1693, inc 1º), y (iv) si ese propósito o designio no fue probado, se impone colegir que lo que hubo fue un pago parcial de la comisión. Quedan así descartadas las excepciones soportadas en ese modo extintivo y en el pago total.

5. En este orden de ideas, como el contrato de corretaje estaba vigente para el momento en el que la Inmobiliaria CMB S.A.S. hizo la negociación de transferencia con Praco Didacol S.A., a través de una fiducia mercantil, como emerge del folio de matrícula No. 50N-315855 (fls. 86 y ss., cdno. 1; doc. 4), resulta incontestable que tiene derecho al pago integral de la comisión.

El Tribunal destaca que las partes no discuten que la comisión fue pactada y causada. Esto es lo medular para la definición del pleito y se trata de hechos admitidos. Su controversia, en lo basilar, se focalizó en su extinción por los modos de la novación por cambio de deudor y pago, los cuales, como quedó visto, no fueron probados. Y aunque se afirmará que Hyundai Colombia Automotriz S.A. obró con buena fe contractual, esa sólo circunstancia no la exime de pagar el saldo de aquella.

5. Así las cosas, se confirmará la sentencia apelada, con la consecuente condena en costas.

## DECISIÓN

Por el mérito de lo expuesto, el Tribunal Superior de Bogotá D.C., en Sala Primera Civil de Decisión, administrando justicia en nombre de la República de Colombia y por autoridad de la ley, **CONFIRMA** la sentencia de 19 de octubre de 2020, proferida por el Juzgado 41 Civil del Circuito de la ciudad dentro de este proceso.

Se condena en costas del recurso a la Hyundai Colombia Automotriz S.A..  
Líquidense.

## NOTIFIQUESE



MARCO ANTONIO ÁLVAREZ GÓMEZ  
Magistrado



NANCY ESTHER ANGULO QUIROZ  
Magistrada



RICARDO ACOSTA BUITRAGO  
Magistrado

Firmado Por:

MARCO ANTONIO ALVAREZ GOMEZ

MAGISTRADO

**MAGISTRADO - TRIBUNAL 006 SUPERIOR SALA CIVIL DE LA CIUDAD DE BOGOTA, D.C.-SANTAFE  
DE BOGOTA D.C.,**

Este documento fue generado con firma electrónica y cuenta con plena validez jurídica, conforme a lo dispuesto en la Ley 527/99 y el decreto reglamentario 2364/12

Código de verificación:

**6bf87cd5b48106091ce3a2bd69743e77660ae37f393131580bca7ee0d0402b22**

Documento generado en 09/03/2021 02:18:00 PM

**Valide éste documento electrónico en la siguiente URL:**

**<https://procesojudicial.ramajudicial.gov.co/FirmaElectronica>**