

TEMA: MANDAMIENTO DE PAGO EN LOS PROCEDIMIENTOS EJECUTIVOS - Pueden pretenderse ejecutivamente las obligaciones expresas, claras y exigibles, que consten en documentos que provengan del deudor o de su causante y constituyan plena prueba en su contra. / **OFERTA** - Es un acto unilateral, un mero proyecto de negocio, cuya autoría también está definida por la ley y está en cabeza de un oferente, que es quien formula el referido proyecto. Las obligaciones contenidas en ese acto unilateral podrán ejecutarse, teniendo como base ese documento, en contra de quien proviene, es decir, del oferente. /

HECHOS: La parte actora demandó, con pretensión ejecutiva, a R.G. Renovatio Group Limited, solicitando que se libere mandamiento de pago, además de los intereses comerciales moratorios a la tasa máxima legal permitida desde el día 12 de agosto de 2019, día siguiente a su exigibilidad, y hasta que se verifique el pago total de la obligación. El Juzgado Dieciséis Civil del Circuito de Medellín, declaró fundada la excepción de cobro de lo no debido formulada por la parte ejecutada, por lo que cesó la ejecución. La Sala deberá evaluar si están dadas o no los requisitos generales que debe reunir un documento para que sea considerado como título ejecutivo, como son las de claridad, expresividad y exigibilidad, así mismo estudiar qué condiciones deben reunir dichos documentos.

TESIS: Según lo preceptuado por el artículo 430 del Código General del Proceso (en adelante C.G.P.), para que sea posible librar mandamiento de pago en los procedimientos ejecutivos, es menester que se verifique que los documentos allegados para tal efecto presten mérito ejecutivo. Para ello, deben cumplir con los requisitos establecidos en el artículo 422 del mismo estatuto. Esta norma indica que pueden pretenderse ejecutivamente las obligaciones expresas, claras y exigibles, que consten en documentos que provengan del deudor o de su causante y constituyan plena prueba en su contra. Según el artículo 422 del CGP, el ejecutante debe presentar junto con la demanda los documentos en los que se verifique la obligación con tales características asumidas por el demandado. (...) El documento base de la ejecución debe dar fe de la presencia de un derecho cierto y que no deje lugar a dudas, en el que se constituya de manera inconfundible quién debe la prestación, ante quién, en qué momento y por qué valor. Al respecto, la jurisprudencia ha entendido que: Es clara la obligación que no da lugar a equívocos, en otras palabras, en la que están identificados el deudor, el acreedor, la naturaleza de la obligación y los factores que la determinan. Es expresa cuando de la redacción misma del documento, aparece nítida y manifiesta la obligación. Es exigible si su cumplimiento no está sujeto a un plazo o a una condición, dicho de otro modo, si se trata de una obligación pura y simple ya declarada. (...) La oferta es un acto unilateral, un mero «proyecto de negocio», como lo describe el artículo 845 del Código de Comercio, cuya autoría también está definida por la ley y está en cabeza de un oferente, que es quien formula el referido «proyecto». Las obligaciones contenidas en ese acto unilateral podrán ejecutarse, teniendo como base ese documento, en contra de quien proviene, es decir, del oferente. Es que siendo claro que, inclusive por definición legal, la oferta es un documento que proviene de un «oferente», no puede servir como base de la ejecución en contra de su destinatario o posible aceptante, precisamente porque, por antonomasia, este último no participó en su confección. No cumple con el presupuesto de provenir del deudor consagrado en el artículo 422 del Código General del Proceso. (...) Los títulos ejecutivos complejos se configuran por dos o más documentos que al estudiarlos, de manera agrupada, responden por una prestación inequívoca, es decir, con las propiedades antes explicadas, ser claros, expresos, exigibles y provenir del deudor, y que tejen una unidad jurídica indivisible. Cuando se trae al procedimiento un título ejecutivo complejo, este debe cumplir con que sean

documentos relacionados, emanados de una misma relación jurídica, que, al ser integrados, puede entenderse sin mayor esfuerzo la obligación que surge para el ejecutado. (...) A pesar de que las obligaciones no cumplen con el atributo de la expresividad porque el documento aportado no es el contrato per se, sino una oferta que es un acto previo y preparatorio del contrato, en gracia de discusión, se examinará el documento confeccionado por el mismo acreedor en lo que concierne a su claridad, toda vez que, si se aceptara como base de la relación sustancial, tampoco prestaría mérito ejecutivo desde esta perspectiva como pasará a evidenciarse. (...) Pues bien, luego de revisado el contenido de la «propuesta de servicios legales», la Sala no se encuentra claridad en las obligaciones que allí se intentaron consignar. En efecto, la redacción de los elementos de la prestación, los factores que la determinan y su alcance, no son fácilmente reseñables de la lectura de las cláusulas; la interpretación que quiere extender el actor no es clara y las diversas interpretaciones dan al traste con la certeza del derecho. (...) Como puede observarse, se requiere un engorroso esfuerzo interpretativo para establecer cuál es la prestación que puede exigírsele al deudor, dada la confusión y oscuridad de las cláusulas que no permiten entender en un solo sentido lo que se quiso plasmar en el instrumento. El derecho es tan debatible, que puede haber diversas interpretaciones de lo que el demandante quiere decir con las cláusulas de la propuesta, interpretaciones que ni la misma demanda precisa en un fundamento concreto que dé cuenta de esa claridad. (...) En este sentido, desde la misma construcción del supuesto título ejecutivo complejo, este precisa de la forzosa consideración de que las cláusulas del acuerdo le facultan a facturar el cobro de unos servicios en virtud de una mora que permite la aceleración de unos conceptos que finalmente no quedan claros ni expresados en ninguno de los instrumentos. Dado lo anterior, no se está en presencia de un título ejecutivo complejo. (...) La aceptación de la oferta da lugar al negocio y de ahí surgen unas obligaciones para oferente y aceptante, eso es indiscutible. Lo que no es igual es considerar que la oferta, como acto unilateral que es del oferente, pueda tenerse como título ejecutivo en contra de su destinatario o de persona diferente a quien lo creó, que es el proponente, en este caso, Angulo Martínez & Abogados S.A.S. Una cosa es que teniendo la oferta el acreedor, en un trámite declarativo, discuta si hubo o no aceptación, si existe o no negocio y si las obligaciones surgieron; y otra muy distinta, es que con el «proyecto» que no es el contrato se quiera dar paso a una ejecución en contra de quien no hizo la oferta. (...) En ese contexto, oferta y aceptación son actos unilaterales distintos. La oferta presentada como título ejecutivo, que no es el contrato de prestación de servicios per se, carece de expresividad en tanto no contiene obligaciones emanadas del deudor, en este caso, destinatario de la «propuesta» o «proyecto de negocio». No existe un contrato de prestación de servicios expreso que haya determinado y consignado obligaciones provenientes de R.G. Renovatio Group Limited. Se tiene un documento emanado de Angulo Martínez & Abogados S.A.S., que puede dar lugar con otras pruebas en el trámite declarativo a la discusión de si existe o no contrato, pero que, claramente, no puede ser la base para la ejecución pretendida. Si eran las obligaciones de ese vínculo contractual las que se pretendían ejecutar, no bastaba con aportar la oferta, debía aportarse un documento que provenga del deudor; por definición legal es imposible que la «oferta» provenga del destinatario, va contra su naturaleza. (...) Hecha la revisión oficiosa del título ejecutivo, la Sala encuentra que éste no reúne los requisitos propios de los títulos consagrados en el artículo 422 del C.G.P. en cuanto las obligaciones allí consignadas no son ni claras, ni expresas porque el documento aportado no es el contrato, ni proviene del deudor.

MP. MARTÍN AGUDELO RAMÍREZ
FECHA: 03/07/2024
PROVIDENCIA: SENTENCIA



"Al servicio de la justicia y la Paz Social"

REPÚBLICA DE COLOMBIA
RAMA JUDICIAL DEL PODER PÚBLICO
TRIBUNAL SUPERIOR DE DISTRITO JUDICIAL DE MEDELLÍN
SALA PRIMERA DE DECISIÓN CIVIL

Medellín, tres (3) de julio dos mil veinticuatro (2024)

Procedimiento:	Ejecutivo
Radicado:	05001-31-03-016-2019-00507-03
Parte demandante:	Angulo Martínez & Abogados S.A.S.
Parte demandada:	R.G. Renovatio Group Limited
Providencia:	Sentencia de segunda instancia
Decisión:	Confirma
Tema:	<p>1. En los procedimientos ejecutivos se hace necesario el estudio, incluso de oficio en la sentencia, del título base de la ejecución. Éste debe reunir los requisitos del artículo 422 del Código General del Proceso, en cuanto a la claridad, expresividad y exigibilidad. La obligación no es clara cuando de la simple redacción del instrumento no se dilucida con facilidad el alcance y los factores determinantes de la prestación a cargo del ejecutado. Asimismo, no será expresa si no se aporta el instrumento del que dimanen las obligaciones, en tanto de éste se predica la idoneidad para cimentar la ejecución, como un contrato propiamente dicho de prestación de servicios, derivado de una propuesta primigenia.</p> <p>2. Los títulos ejecutivos complejos serán considerados como tales, en el evento en que de su simple integración surja con claridad la obligación pretendida, sin recurrir a elucubraciones o interpretaciones que deban direccionarse de cierta manera para explicar la existencia de la obligación.</p>

MAGISTRADO PONENTE: MARTÍN AGUDELO RAMÍREZ

1. ASUNTO POR RESOLVER

Procede el Tribunal a resolver el recurso de apelación interpuesto por la parte demandante en contra de la sentencia del 23 de octubre de 2023, proferida por el Juzgado Dieciséis Civil del Circuito de Medellín en el proceso de la referencia.

2. ANTECEDENTES

2.1. De la demanda

Angulo Martínez & Abogados S.A.S. demandó, con pretensión ejecutiva, a **R.G. Renovatio Group Limited**, solicitando que se libre mandamiento de pago por la

suma total de \$178.500.000, además de los intereses comerciales moratorios a la tasa máxima legal permitida sobre la suma anterior, desde el día 12 de agosto de 2019, día siguiente a su exigibilidad, y hasta que se verifique el pago total de la obligación.

Lo anterior, con fundamento en la «propuesta *Retainer*» de prestación de servicios jurídicos celebrado entre las partes, que junto a la factura AM 193 por valor de \$150.000.000 más IVA, expedida en virtud del acuerdo, conforman, según la actora, un título ejecutivo complejo.

En el libelo se indica que las partes celebraron un «contrato de servicios de asesoría jurídica anual *Retainer*», donde el capítulo VII establece que su aceptación implica la causación del plazo mínimo de 12 meses de duración del contrato, y, que, por ello, el cliente quedaría obligado a solventar las sumas causadas de \$300.000.000 más IVA, aún en caso de desistimiento.

La demandante expone que el 2 de mayo de 2019 la ejecutada notificó su «desistimiento» frente al contrato, y dejó de cumplir sus obligaciones contractuales incurriendo en mora por el no pago de las facturas de enero, mayo y junio. Agrega que, dado que el capítulo VI de la propuesta dispone que se pueda acelerar el cobro de sumas pendiente en caso de mora, el ejecutante expidió la factura AM 193, por la que solicita la ejecución de la suma pendiente de \$150.000.000 más IVA. Según la actora, la factura fue entregada con sello de recibido expedido por Servientrega sobre la guía No. 992910316, y que esta venció el 11 de agosto de 2019, treinta días después de su envío, sin que se haya reportado el pago.

2.2. «Excepciones» presentadas por la demandada (cfr. archivo 016contestaciónconanexos, c. ppal.)

Luego de librado el mandamiento de pago, por las cantidades solicitadas en escrito genitor, y de notificado el auto a la demandada, se propusieron las siguientes excepciones:

Complejidad e integralidad del título ejecutivo que se pretende hacer valer:

Según la pasiva, el título ejecutivo complejo no puede analizarse solo con los documentos aportados en la demanda, sino que resulta imprescindible tener en cuenta otros que restarían la fuerza al supuesto título, tal como lo pretende el

libelista. Para esto, expone que debe tenerse en cuenta los siguientes documentos: a) correos entre el 8 y 23 de abril de 2019 que evidencian que la firma del contrato no se dio en la fecha indicada por el demandante, y que no estaba ratificado el plazo y contenido del documento; b) mensaje de datos del 23 de abril de 2019 entre los representantes de las sociedades, donde el demandante le solicita el favor al demandado de firmar la propuesta como mera formalidad, ya que sería reemplazada por lo que se acuerde, como que el contrato debería ir hasta mayo de 2019; c) la terminación del contrato el 30 de abril de 2019; y d) correspondencia y correos posteriores a la fecha de terminación, donde se rechazan todas las facturas emitidas por la demandante, y se muestra que la factura AM00193 no fue recibida por el demandado.

Ausencia de claridad y exigibilidad de las obligaciones contenidas en el título:

Considera la pasiva que la obligación no es clara por haber dudas respecto del contenido y características de la misma; así como que no es exigible porque se necesita analizar las circunstancias de modo y tiempo, y los plazos y/o condiciones pactadas entre las partes.

Buena fe y ausencia de incumplimiento de las obligaciones contenidas en el título: Se señala que se realizó el pago de todo lo adeudado hasta que terminó la relación. También se indica que se rechazaron y devolvieron las facturas emitidas después de culminado el vínculo, por lo que la actora debió anularlas. Finalmente, que obra comunicación donde se manifiesta no haber recibido la factura AM00193.

Justa causa para desistir del contrato: Según la ejecutada, al observar anomalías en la facturación y la exigencia de pagos excesivos que no habían sido pactados por las partes, se generó la ruptura de la relación de confianza entre abogado y cliente que llevó al desistimiento de los servicios de asesoría.

Temeridad y mala fe: Se fundamentan en conductas como: no haber expuesto en su totalidad los hechos y documentos integrantes del título; abuso de confianza al pretenderse el cobro de un acuerdo firmado a petición del demandante, el cual no implicaba aceptación del mismo, sino la realización posterior de los ajustes acordados; y, que se indujo al error a la demandada por incluirse el capítulo denominado «aceptación y suspensión o desistimiento», que no se compadece con la intención de las partes, pues se acordó su modificación.

Cobro de lo no debido y/o enriquecimiento sin causa: Según la demandada, pese a solicitarse la terminación del contrato, la demandante siguió enviando facturas sin prestar ningún servicio. Por ello, respecto de la factura AM00193 enviada con No. de Guía de Servientrega 992910316, obra comunicación del 16 de julio de 2019 donde se manifiesta no haberla recibido.

2.3. Pronunciamiento frente a las excepciones de mérito. (cfr. archivo 025, c1).

El demandante, al descorrer el traslado de las excepciones de mérito, alegó que los reparos fueron planteados de manera extemporánea y debieron ser rechazados de plano, pues se refieren a aspectos formales del título que debieron ser solo atacados mediante el recurso de reposición contra el auto que libró mandamiento de pago. Frente a las defensas presentadas, la parte insiste en la falta de fundamento y de respaldo probatorio de las mismas.

2.4. Sentencia de primera instancia (cfr. archivo 041, c1)

El *a quo* declaró fundada la excepción de cobro de lo no debido formulada por la parte ejecutada, por lo que cesó la ejecución. Expuso que el documento de la oferta contiene los elementos del contrato de prestación de servicios invocado, por lo que tiene como debidamente constituida y comunicada la propuesta, pues ello mismo es ratificado por la demandada en la contestación. No obstante, señala que la discusión se centra en la aceptación o no de la referida propuesta.

Según el juez de primer grado, en principio, se evidencian actos tácitos de aceptación de la propuesta y que hubo suscripción del acuerdo. Sin embargo, considera que está confirmado que la demandada hizo saber su descontento en lo relativo al plazo. Indica que si bien se aceptó la propuesta, no se hizo en la totalidad de los términos que fue remitida. Esto debido a que «siempre reclamó el tema del plazo fijado en el documento». Además, estima que debe tenerse en cuenta los términos de una aceptación condicional o extemporánea, que debe ser considerada como una nueva propuesta, pues así se desprende de las comunicaciones allegadas.

En la sentencia se expone que el envío de la propuesta y el silencio posterior, con algunos actos de ejecución, no implican aceptación de manera tácita e indiscutible,

máxime, cuando se hicieron «algunos reclamos frente al tema del plazo de ejecución».

Por último, para el *a quo*, la aceptación solo puede surtirse en la medida que no genere equívocos, esto es, que no den dudas respecto del acuerdo de voluntades. Por lo anterior, concluye que el contrato base de ejecución no alcanzó a perfeccionarse, pues los actos de la demandada deben entenderse en el sentido de que en los términos propuestos no le interesaba contratar. Así pues, el contrato no puede tener fuerza ejecutiva como lo pretende la demanda, debiéndose declarar fundada la excepción de cobro de lo no debido.

2.5. Apelación del demandado (archivo 043, c1).

Los motivos de inconformidad contra la sentencia de primera instancia fueron sustentados por la parte demandante, única apelante, en los siguientes términos:

En primero lugar, la ejecutante señala que la sentencia incurre en defecto fáctico por error de hecho en la apreciación de la prueba. Según la recurrente, el contrato se perfeccionó por cuanto la sociedad demandada aceptó tácitamente la oferta, como lo revelan dos hechos: 1) el correo de 22 de febrero de 2019 asigna labores a la demandante en desarrollo del contrato, sin dejar salvedades, dentro de los 5 días de vigencia de la propuesta (desde el 19 de febrero de 2019); y 2) por cuanto se expidieron facturas por los meses de febrero, marzo y abril, que no fueron rechazadas, y, finalmente, pagadas.

La apelante expone, además, que la inconformidad frente al plazo solo surgió el 22 de abril de 2019, dos meses después de que se perfeccionara el contrato. Por ello, indican que no puede hablarse de inexistencia del vínculo, sino de una propuesta de modificación del contrato ya ejecutado. Según la parte, las comunicaciones referentes al pedimento de firmar el acuerdo a modo de favor, no era otra cosa que formalizar el acuerdo ya existente, en su versión original. Bajo este entendido, se configura el error por la valoración atemporal de la prueba, por cuanto el *a quo* tuvo la solicitud de ajuste del plazo como hecha antes de la aceptación tácita de la oferta, y no como se prueba, dos meses después de la ejecución del mismo.

Para la recurrente, el demandado reconoce la aceptación de la oferta al dar por terminado unilateralmente el vínculo, pues «no se puede terminar un contrato que

no existe». Añadió que el juzgado de instancia valoró únicamente las pruebas aportadas por la demandada, sin considerar la sucesión temporal de los hechos. Además, señaló que no se tuvo en cuenta lo preceptuado por el artículo 854 del Código de comercio (en adelante C. de Co.) en lo referente a la aceptación tácita de la oferta.

Finalmente, la parte recurrente acusó la sentencia de una indebida aplicación del artículo 855 del C. de Co. al considerar que hubo una contraoferta, pues no hay evidencia de ello antes de la aceptación tácita de la propuesta.

2.6. Pronunciamiento frente al recurso del demandado (cfr. archivo 08, c2)

La parte demandante recorrió el traslado del recurso de apelación, oponiéndose a su prosperidad. Alegó que sí existieron condicionamientos a la propuesta como se evidencia del correo electrónico enviado por la demandada el 22 de abril de 2019, en el que se anuncia que se requerían los servicios hasta mayo de ese mismo año. Lo anterior, previo a enviar la propuesta firmada como favor al entonces abogado de la sociedad, el 23 de abril de 2019, no siendo ese el acuerdo alcanzado entre las partes.

Indicó que los honorarios estaban ligados a horas de servicio, por lo que no tiene explicación que se reconozca el no haber prestado el servicio, y al mismo tiempo pretender el pago por 600 horas para todo el año 2019. Así pues, no se causaron todos los honorarios del contrato que se pretende cobrar ejecutivamente.

Por último, expresó que el Código Disciplinario del Abogado no permite que se fijen honorarios por servicios legales sin criterios de equidad y proporcionalidad. Estos se evidencian faltantes en una propuesta que por su sola aceptación causa 12 meses de honorarios, aun cuando no se preste ningún servicio.

3. CONSIDERACIONES

3.1. Problemas jurídicos

La parte demandante pretende la ejecución de unas sumas de dinero, en las que incluye capital e intereses moratorios, con fundamento en unos documentos, que,

integrados, los califica como título ejecutivo complejo. Aporta, para tal efecto, un documento denominado «propuesta de servicios legales» obrante a folios 1 a 7 del Archivo 003 del Cuaderno Principal; y complementa el conjunto, a efectos de completar el título complejo, con la factura «AM00193», obrante a folio 13 del mismo archivo.

El juez de primera instancia negó la ejecución argumentando que se encuentra probada la excepción de «cobro de lo no debido». La razón central de la decisión consistió en que el contrato base de ejecución no alcanzó a perfeccionarse debido a los reparos que se hicieron frente al plazo, considerando que hubo una nueva oferta. Así, el documento aportado no tendría la fuerza necesaria para la ejecución.

Para la Sala de Decisión, las condiciones específicas del caso concreto imponen que se evalúe en primer lugar, si están dadas o no los requisitos generales que debe reunir un documento para que sea considerado como título ejecutivo, como son las de claridad, expresividad y exigibilidad. De esta manera, se hace necesario indagar especialmente por las dos primeras características, que fueron explicitadas por la demandada de manera expresa al proponer las excepciones. Se trata de asuntos que, incluso, son de control oficioso en la sentencia por parte del juzgador, aún en la segunda instancia.

Pero, para resolver la impugnación, el asunto no termina ahí. Mientras el demandante considera que hay un título complejo con los dos documentos ya referidos que aporta con la demanda, la pasiva controvierte ese carácter al estimar que otros documentos contradicen esa condición. Para esto, se impone estudiar qué condiciones deben reunir los documentos que son presentados como títulos ejecutivos complejos. A propósito, vale preguntarse si un documento proveniente del acreedor, que es presentado como propuesta contractual y que cuenta con la firma del supuesto deudor, puede constituirse o no en la base de la ejecución de unas obligaciones propias de un contrato propiamente dicho, como lo es el de prestación de servicios. Sobre este asunto se discernirá en el caso concreto, atado al estudio de la expresividad del título.

3.2. La revisión oficiosa del título ejecutivo

El inciso segundo del artículo 430 del CGP contempla que los requisitos formales del título sólo pueden discutirse mediante el recurso de reposición contra el

mandamiento ejecutivo, prohibiendo al juez declararlos en la sentencia o en el auto que ordene seguir adelante la ejecución.

No obstante, sobre esta limitación, ha dicho la Corte Suprema de Justicia en sentencias como la STC4808 del 5 de abril de 2017, rad. 2017-00694-00¹, que debe interpretarse a la luz de otras normas del Código General del Proceso, como son los artículo 4, 11, 42.2 y 430 inciso 1, pues revisar de nuevo los requisitos del título «no [solo] se erige como una potestad de los jueces, sino más bien se convierte en un «deber» para que se logre «la igualdad real de las partes» (artículos 4º y 42-2º del Código General del Proceso) y «la efectividad de los derechos reconocidos por la ley sustancial» (artículo 11º *ibídem*)».

En este sentido, se debe entender que la limitación que impuso el legislador concierne a la actividad defensiva de la parte ejecutada, y no una restricción de las facultades de las que, como director del proceso, está dotado el juez. Así, a éste le compete la revisión del título ejecutivo en las diferentes oportunidades para pronunciarse de mérito, esto es, al momento de librar mandamiento ejecutivo, proferir sentencia, o seguir adelante la ejecución.

3.3. La claridad y la expresividad de los títulos ejecutivos.

Según lo preceptuado por el artículo 430 del Código General del Proceso (en adelante C.G.P.), para que sea posible librar mandamiento de pago en los procedimientos ejecutivos, es menester que se verifique que los documentos allegados para tal efecto presten mérito ejecutivo. Para ello, deben cumplir con los requisitos establecidos en el artículo 422 del mismo estatuto. Esta norma indica que pueden pretenderse ejecutivamente las obligaciones expresas, claras y exigibles, que consten en documentos que provengan del deudor o de su causante y constituyan plena prueba en su contra. Según el artículo 422 del CGP, el ejecutante debe presentar junto con la demanda los documentos en los que se verifique la obligación con tales características asumidas por el demandado.

El documento base de la ejecución debe dar fe de la presencia de un derecho cierto y que no deje lugar a dudas, en el que se constituya de manera inconfundible quién

¹Reiterada en sentencias CSJ STC11143 del 30 de agosto de 2018, rad. 2018-00248-01; STC13599 del 19 de octubre de 2018, rad. 2018-00354-01; STC7491 del 10 de junio de 2019, rad. 201900524-01; TC8929 del 8 de julio de 2019, rad. 2019-00152-01; STC15169 del 7 de noviembre de 2019, rad. 2019-01721-01; STC13428 del 3 de octubre de 2019, rad. 2019-01460-01.

debe la prestación, ante quién, en qué momento y por qué valor. Al respecto, la jurisprudencia ha entendido que²:

Es clara la obligación que no da lugar a equívocos, en otras palabras, en la que están identificados el deudor, el acreedor, la naturaleza de la obligación y los factores que la determinan. Es expresa cuando de la redacción misma del documento, aparece nítida y manifiesta la obligación. Es exigible si su cumplimiento no está sujeto a un plazo o a una condición, dicho de otro modo, si se trata de una obligación pura y simple ya declarada.

Así pues, en el instrumento la prestación se debe identificar plenamente en sus elementos subjetivos, objetivos y causales. Es decir, debe quedar consignado quién debe a qué sujeto, el valor adeudado -y no solo la manifestación de que debe-, a causa de qué se genera esa acreencia, o a partir de qué hecho se le considera deudor.

De este modo, no puede admitirse como ejecutable un supuesto título del que no haya certeza y, en cambio, se generen confusiones, dudas o inconsistencias respecto a estos elementos. Además, si el documento genera diversas interpretaciones plausibles, ya la claridad se difumina. Y si la interpretación de la que se sirve el demandante para forzar la procedencia del trámite ejecutivo no luce como la más acertada, en definitiva, es el escenario declarativo en el que debe dilucidarse la controversia.

Lo anterior significa que estas características no se derivan de la simple o expresa manifestación de las partes referente a que, en caso de incumplimiento de las obligaciones consignadas, éstas prestarán mérito ejecutivo. Esa sujeción no puede extraerse de lo que subjetivamente las partes consideren, sino de que se verifiquen tales atributos, que objetivamente ha señalado la ley, en el instrumento traído al procedimiento para ser base de la ejecución.

Esto por cuanto en el trámite ejecutivo no se discute ya el derecho, este de manera previa debe estar ampliamente identificado. Si del título no se extrae la claridad necesaria, o deben esclarecerse las circunstancias específicas de un incumplimiento frente a la acreencia, será otro el escenario procesal para debatir y despejar la ambigüedad existente en ese tipo de asuntos. No sería ya la certeza el

² Cfr. Corte Constitucional, Sentencia T-747/13. 24 octubre de 2013.

presupuesto para el agotamiento del correspondiente trámite, por cuanto no estarían dadas las condiciones para que se desate la ejecución. En otros términos, ante la falta de certeza tendría que agotarse un procedimiento declarativo por parte de quien pretenda una obligación carente de los atributos de que trata el artículo 422 del C.G.P.

Por otro lado, es muy importante precisar que el documento que se presente como título ejecutivo debe «provenir del deudor o de su causante». Esta es una característica legal que, además, guarda estrecha relación con la característica de la expresividad del referido título.

La oferta o propuesta de servicios futuros, elaborada por el demandante, no constituye un título ejecutivo frente a las obligaciones de quien no elaboró ese documento; puede serlo frente a las obligaciones del oferente que es de quien proviene el documento, pero no frente a quien no originó ni participó en la construcción de la oferta. Es que se trata de un acto unilateral del oferente y no cumple con el requisito de provenir del deudor. La oferta no es el contrato *per se*, y este último es el documento idóneo para la ejecución; contiene las obligaciones de forma expresa y consagra la relación sustancial de la que se derivan las prestaciones ejecutables; y se trata de un documento originado por el mismo deudor.

En cambio, la oferta es un acto unilateral, un mero «proyecto de negocio», como lo describe el artículo 845 del Código de Comercio, cuya autoría también está definida por la ley y está en cabeza de un oferente, que es quien formula el referido «proyecto». Las obligaciones contenidas en ese acto unilateral podrán ejecutarse, teniendo como base ese documento, en contra de quien proviene, es decir, del oferente. Es que siendo claro que, inclusive por definición legal, la oferta es un documento que proviene de un «oferente», no puede servir como base de la ejecución en contra de su destinatario o posible aceptante, precisamente porque, por antonomasia, este último no participó en su confección. No cumple con el presupuesto de provenir del deudor consagrado en el artículo 422 del Código General del Proceso.

Problema distinto es determinar si se formó o no un negocio posterior con los tipos de aceptación, pero lo que sí es claro es que la oferta no puede ser la génesis de una ejecución en contra de quien no elaboró ese documento contentivo del

«proyecto de negocio». Dicho negocio podrá haberse perfeccionado o no, y ello puede ser discutido en un procedimiento declarativo, pero al posible aceptante no se le puede ejecutar con un documento que no proviene de su autoría, como la oferta; ello desnaturaliza la condición principal del título ejecutivo: que éste provenga del deudor.

No es lo mismo aseverar que el negocio se perfeccionó -aun verbalmente- a sostener que la oferta puede ser título ejecutivo en contra de una persona diferente al oferente que, por definición, no es de quien proviene ese documento. Por supuesto que en un escenario declarativo se podrá definir la existencia del contrato y determinar si hubo o no una posterior aceptación, pero no es viable pensar en un escenario ejecutivo que tiene como base un documento como la oferta, que es apenas un «proyecto de negocio» y que además no es de autoría o no «proviene» del deudor como lo exige la ley.

La oferta carece de expresividad porque no es el documento que proviene del destinatario que es a quien se quiere constituir como deudor. Es posible que la obligación exista, pero que no esté contenida en un título ejecutivo sino en una oferta. Ese acto unilateral del oferente puede consagrar una obligación en cabeza del futuro aceptante o destinatario, dicha obligación puede nacer a la vida jurídica con una posterior aceptación, pero no puede ser ejecutable con base en la oferta así esté contenida en ésta, precisamente porque la oferta no cumple -como documento- con el artículo 422 del CGP que exige que provenga del deudor. Así, la obligación puede existir, pero no es ejecutable, como pasa comúnmente con las obligaciones que se ventilan en procedimiento declarativos.

3.4. Los títulos ejecutivos complejos.

Los títulos ejecutivos complejos se configuran por dos o más documentos que al estudiarlos, de manera agrupada, responden por una prestación inequívoca, es decir, con las propiedades antes explicadas -ser claros, expresos, exigibles y provenir del deudor-, y que tejen una unidad jurídica indivisible. Cuando se trae al procedimiento un título ejecutivo complejo, este debe cumplir con que sean documentos relacionados, emanados de una misma relación jurídica, que al ser integrados, puede entenderse sin mayor esfuerzo la obligación que surge para el ejecutado.

Es decir, no se conforma por la sencilla acumulación de instrumentos que resulten aislados. Esto debido a que cuando se allegan documentos, en un esfuerzo por complementar las obligaciones carentes de claridad, lo que se devela es una falta de certeza del derecho en el documento principal que resta fuerza a la ejecución. Por lo tanto, a partir de la mera lectura literal de los instrumentos plurales debe desprenderse una serena complementación e integración de los mismos, de la que se pueda certificar fácilmente la constitución de una obligación con las características que exige el estatuto procesal (artículo 422 del CGP).

A propósito, la Corte Suprema de Justicia en Sentencia STC720 de 2021, con ponencia del Magistrado Luis Armando Tolosa Villabona, indicó, refiriéndose a la ejecución, que:

...ello se puede lograr con varios documentos, es decir, el caso del título complejo, tal cuestión significa que, al articularlos, la obligación surja prístina; por tanto, si en conjunto, se requiere efectuar una interpretación más allá del tenor literal del contenido de la obligación de dar, hacer, no hacer o, de suscribir documentos, estará insatisfecho el requisito expreso del título [...] que no se requiera de intrincadas elucubraciones sobre los pormenores del compromiso.

Así pues, si el operador jurídico se encuentra a sí mismo en el escenario de realizar interpretaciones forzadas para dotar y extraer de los documentos la ejecutividad alegada en conjunto, no se está ante un verdadero título ejecutivo complejo. Dicha aptitud de cobro debe emerger de manera natural y sencilla a partir de la simple lectura integral de los documentos aportados, sin tener que elucubrar más allá de su tenor literal.

3.5. Caso Concreto

Como fue establecido en el apartado primero de las consideraciones de este fallo, para el caso objeto de estudio, se hace imperioso verificar si están dadas las condiciones que necesariamente debe reunir el título ejecutivo allegado al procedimiento.

3.5.1. La claridad del documento aportado y cómo afecta al “título complejo”.

A pesar de que las obligaciones no cumplen con el atributo de la expresividad porque el documento aportado no es el contrato *per se*, sino una oferta que es un acto previo y preparatorio del contrato, en gracia de discusión, se examinará el documento confeccionado por el mismo acreedor en lo que concierne a su claridad, toda vez que, si se aceptara como base de la relación sustancial, tampoco prestaría mérito ejecutivo desde esta perspectiva como pasará a evidenciarse.

Pues bien, luego de revisado el contenido de la «propuesta de servicios legales», la Sala no se encuentra claridad en las obligaciones que allí se intentaron consignar. En efecto, la redacción de los elementos de la prestación, los factores que la determinan y su alcance, no son fácilmente reseñables de la lectura de las cláusulas; la interpretación que quiere extender el actor no es clara y las diversas interpretaciones dan al traste con la certeza del derecho.

En efecto, desde la misma hipótesis inicial de la demanda se observa que hay un esfuerzo complejo de interpretación del clausulado que no da cuenta de la claridad propia de un escenario ejecutivo. Este debe partir de la certeza del derecho. Sin embargo, lo que se tiene en el presente caso es que la obligación es tan discutible, que el mismo ejecutante debe rescatar y relacionar varios puntos de diferentes apartados del texto para explicar la supuesta ejecutividad del título. Al detenernos directamente en la cláusula VII, se tiene lo siguiente:

«VII. Aceptación y Suspensión o Desistimiento

La aceptación expresa o tácita de esta Propuesta implica que se entenderá causado de manera completa el capítulo IV y el plazo indicado en el literal a del capítulo V. En el evento en que el Cliente decida suspender o desistir del encargo, y consecuentemente indique a la Firma suspender el trabajo, la Firma procederá inmediatamente con la suspensión. Sin embargo, el Cliente permanecerá obligado al pago de las sumas que se hubieren causado. En ningún caso los pagos realizados serán reembolsables».

En primer lugar, el alcance que la parte le quiere dar a la expresión «se entenderá causado de manera completa el capítulo IV» no se observa, pues no es clara la consecuencia que esto genera para el cobro. Dicho capítulo se denomina «alcance de la asesoría», y solo hace una referencia a gestiones poco específicas y enunciativas que podrían realizarse en desarrollo de la relación. Surge el interrogante, entonces, de ¿qué es lo que se entiende efectivamente causado con

esta frase por la simple aceptación de la propuesta? Es decir, esta expresión no da cuenta de ningún plazo u obligación que arroje una obligación del demandado para con el demandante.

Por otro lado, continúa la cláusula con que «se entenderá causado de manera completa ... el plazo indicado en el literal a del capítulo V». Al revisar el contenido del capítulo V, se tiene: «hemos diseñado ... para ustedes un *retainer* de 600 horas para el año 2019, por un valor fijo de Trescientos Millones de pesos (COP\$300.000.000) moneda corriente, más IVA, con las siguientes características: a. Facturación y pago mensual anticipado, plazo de ejecución mínimo de 12 meses a partir del 1 de enero de 2019». Según la hipótesis del demandante, la aceptación de la propuesta de servicios legales por parte de RG Renovatio Group Limited, implicaba, según el capítulo VII del contrato, «la causación del plazo mínimo de 12 meses y que aún en caso de desistimiento, el cliente estaría obligado a solventar las sumas causadas, es decir, la suma de \$300.000.000 más IVA» (escrito de demanda). Sin embargo, la interpretación que quiere presentar el demandante no es la más clara, ni la única y pareciera que no es la más adecuada, si se tiene en cuenta que la cláusula VII no alude a ese valor específico que la demandante quiere enrostrar con su hipótesis y refiere más bien al pago de las sumas «que se hubieren causado» no a la totalidad.

En ese sentido, la interpretación de la demandante es solo una de las interpretaciones que se le puede dar a estas cláusulas, por cuanto es resultado de la construcción y relación que hace el demandante de su propio instrumento a efectos de dar paso al cobro de la totalidad del contrato, aun cuando no se ejecutó, y el contrato, sin duda, podría interpretarse en el sentido de que solo se deben pagar las sumas «causadas», precisamente porque esa es la expresión utilizada en la cláusula VII. En principio no se impone una u otra interpretación, pero sí es suficiente esa ambigüedad para indicar que el sólo hecho de que pueda haber varias interpretaciones respecto de ese mismo texto, ya desdibuja el atributo de la claridad imperativo de un título ejecutivo.

Aunado a esto, la interpretación que trae el demandante al procedimiento, ni siquiera es la más plausible dentro las opciones que se pueden contemplar. Esto debido a que la cláusula estipula que en caso de suspender la actividad «el Cliente permanecerá obligado al pago de las sumas que se hubieren causado». Y es que, *causado* es un término que suele utilizarse haciendo referencia a eventos

consumados, ejecutados o materializados. Resulta forzado entender la cláusula como que la expresión «causado» se refiere a los 12 meses, cuando esa era la totalidad del contrato. Lo causado es lo ejecutado, y si se está partiendo de un supuesto de desistimiento es porque no se llegó a los 12 meses, sería todo lo contrario a lo que el ejecutante quiere que se interprete. La misma pasiva en su demandan indico que durante más de la mitad del tiempo que se quiere cobrar, no hubo relación ni prestaciones entre las partes. Por tanto, resulta más plausible entender dicha cláusula como reguladora de las obligaciones que se ejecutaron hasta el desistimiento porque fueron las efectivamente «causadas». No se puede determinar con firmeza, como lo quiere hacer ver el demandante, que la aceptación implique el pago de \$300.000.000 por la causación de un plazo de 12 meses, aún en caso de desistimiento; es una valoración que asigna el demandante frente a una cláusula que deriva diferentes interpretaciones y que da al traste con la claridad, y de paso, con la ejecutividad de esa obligación.

Pero, no solo esto le resta claridad al título. El argumento del demandante es confuso con el fundamento del cobro porque le es posible llegar a éste a través de dos causas completamente distintas. La primera, explicada en párrafos precedentes respecto al desistimiento, y la segunda, en razón de la mora. La hipótesis ni siquiera es clara, ¿el cobro es porque el demandante desistió o porque incurrió en mora de cuotas «causadas»? El ejecutante ni siquiera es unívoco en la interpretación de su propia oferta de cara a confeccionar el escenario ejecutivo al que quiso dar paso, sin dilucidar primero la certeza del derecho en un escenario declarativo previo.

En el libelo se indica que i) «en el capítulo VI del contrato se acordó que “en caso de mora la firma podrá acelerar la facturación de todas las sumas pendientes”»; y, según el demandante, ii) el ejecutado «incurrió en mora por el no pago de las facturas correspondientes a los meses de enero, mayo y junio de 2019 las cuales vencieron el 24 de junio de 2019 (sic)». Posteriormente, señala que iii) para establecer aquellas sumas pendientes «se tomó en cuenta que de la suma fija de \$300.000.000.» los demandados habían solventado \$75.000.000, y que había otro mandamiento de pago por ese mismo valor producto de un trámite ejecutivo diferente; por lo que finalmente se adeudaban \$150.000.000. a la demandante. Remata esta segunda tesis para llegar al cobro, afirmando que iv) «luego de que el deudor ... incurrió en mora ... [se] procedió a acelerar la suma pendiente por valor de \$150.000.000».

A partir de aquí, surgen varias contradicciones en la redacción de los factores que determinan el surgimiento de la obligación a cargo del demandado. No puede entenderse si se debe en virtud de lo establecido por el capítulo VII que desata la supuesta prestación por la cancelación del servicio y el pago de los plazos que se hubieren causado; o si es por la mora y aceleración de sumas pendientes de la que habla el capítulo VI y, además, cuáles son esas sumas, si las «causadas» o las que estaban por causarse y se desistieron; se trata de una confusión que tiene su origen en una cláusula confeccionada por el mismo demandante, que no contiene la claridad que éste pretende otorgarle y que tampoco se explica de manera unívoca en la propia hipótesis de ejecución. En todo caso, esta incertidumbre respecto de la causal que lleva al cobro solo da pie a que la misma sea resuelta en un procedimiento declarativo que permita dilucidar toda la incertidumbre del derecho, que sin duda descarta la viabilidad de la ejecución.

Como puede observarse, se requiere un engorroso esfuerzo interpretativo para establecer cuál es la prestación que puede exigírsele al deudor, dada la confusión y oscuridad de las cláusulas que no permiten entender en un solo sentido lo que se quiso plasmar en el instrumento. El derecho es tan debatible, que puede haber diversas interpretaciones de lo que el demandante quiere decir con las cláusulas de la propuesta, interpretaciones que ni la misma demanda precisa en un fundamento concreto que dé cuenta de esa claridad.

Del documento aportado no refulge la claridad –que debería- y ni siquiera con la interpretación que quiere acuñar el demandante se resuelve el problema. Esto genera una falta de certeza propia del escenario declarativo respecto de la existencia de las obligaciones, bien disímil del supuesto de claridad y certeza del que parte el procedimiento ejecutivo.

Por último, dado que el demandante califica su título ejecutivo de complejo, acompaña el escrito de «propuesta de prestación de servicios» de la factura «AM00193». En el capítulo VI del documento matriz se lee:

A|M presentará al Cliente las respectivas facturas teniendo en cuenta lo indicado en el capítulo IV anterior. El Cliente es responsable de pagar las facturas presentadas por la Firma dentro de los plazos indicados en esta Propuesta, o en caso de que estos no sean indicados, dentro de los 30 días calendario siguientes a su envío. [...].

En caso de mora ... la Firma podrá acelerar la facturación de todas las sumas pendientes.

Como se explicó anteriormente, la hipótesis del demandante sostiene -en parte- que, a partir de la mora en que supuestamente incurrió el demandado, junto con su propio cálculo hecho de los montos adeudados, la firma estaba facultada para acelerar la facturación de las sumas que consideraron pendientes. Cabe resaltar que todo lo anterior se desprende de la interpretación que el actor le da al instrumento que trae al proceso, y que ya fue objeto de análisis en párrafos anteriores, donde se determinó la falta de claridad de tales afirmaciones respecto de las obligaciones del ejecutado.

Partiendo de tales interpretaciones oscuras, expide la factura «AM00193» del 11 de julio de 2019, por la suma de \$178.500.000 (\$150.000.000 más IVA), en razón del valor de \$25.000.000 por cada mes, de julio a diciembre de 2019. De ella pretende el cobro ejecutivo del título que ambos documentos conforman en uno complejo.

Como se explicó antes, para que un título ejecutivo complejo sea considerado como propicio para la ejecución, es necesario que no se trate simplemente de documentos acumulados. En cambio, de la integración de los mismos, debe entenderse fácilmente el surgimiento de la obligación a cargo del ejecutado. La expedición de estas facturas parece más un esfuerzo infructuoso del demandante por tratar de reforzar la idea de que una propuesta de contrato que no cumple con las exigencias del artículo 422 del CGP, luzca más ejecutable. Sin embargo, lo que se devela es que ambos documentos no se complementan y resultan insuficientes para otorgar la certeza propia de un escenario de ejecución.

Sin embargo, a partir de la simple lectura de los instrumentos plurales, no se logra evidenciar de las obligaciones:

- i) la claridad, por cuanto se trata de cláusulas que otorgan diferentes interpretaciones y que no develan la hipótesis del demandante con mayor grado de plausibilidad, por lo que requieren de otro escenario para otorgar certeza al derecho que quiere ejecutarse;
- ii) la expresividad, en tanto no se evidencia que la factura se desprenda de un contrato de prestación de servicios en el que se expresen las

obligaciones, sino de una propuesta que no puede tenerse como ejecutable.

En sentido contrario a tales virtudes, el demandante debe acudir al espejismo de un título complejo para dar vida a facturas de cobro en las que el monto viene determinado por pesados ejercicios interpretativos, de cara a construir la obligación a partir de las oscuras cláusulas del documento confeccionado por él mismo como acreedor.

En este sentido, desde la misma construcción del supuesto título ejecutivo complejo, este precisa de la forzosa consideración de que las cláusulas del acuerdo le facultan a facturar el cobro de unos servicios en virtud de una mora que permite la aceleración de unos conceptos que finalmente no quedan claros ni expresados en ninguno de los instrumentos. Dado lo anterior, no se está en presencia de un título ejecutivo complejo.

3.5.2. De la expresividad del título aportado

Del examen del expediente se desprenden dos documentos básicos y centrales para la ejecución. Se aporta un documento denominado «propuesta de servicios legales» obrante a folios 1 a 7 del Archivo 003 del Cuaderno Principal; y se complementa, a efectos de construir el título complejo, con la factura «AM00193», obrante a folio 13 del mismo archivo.

Lo primero que debe precisarse es que, en los términos que fue elaborado el documento aportado, no se trata propiamente de un contrato prestación de servicios jurídicos, sino de la propuesta de prestación de servicios; una «oferta» en los términos contemplados en el artículo 845 del Código de Comercio. El documento aportado es un acto unilateral que no proviene del deudor, como lo exige el artículo 422 del CGP.

El documento con el que se pretende dar paso a la ejecución es una «propuesta, «oferta», o como lo rotula el artículo 845 del Código de Comercio, un «proyecto de negocio» que proviene del acreedor y no del deudor. Lo anterior, no solo por la forma en que el demandante titula el documento que pretende ejecutar, sino también porque en sus mismas cláusulas (IV) lo define como un acto anterior, previo y preparatorio de un acuerdo posterior y final: «la aceptación de esta propuesta...».

En este sentido, dado que el documento arrimado como ejecutable es la oferta denominada «propuesta de servicios legales», no es posible predicar del mismo la característica de expresividad, en tanto no es un documento proveniente del deudor que consagra propiamente las obligaciones definitivas del contrato. No es viable la ejecución, además de lo ya indicado sobre la claridad, porque el documento basilar presentado es una propuesta, no el contrato *per se*, y es claro que no proviene del demandado, tal y como lo exige la ley.

La oferta es un acto unilateral del demandante previo a la formación del contrato. Por cierto, con ello no deja de ser un documento que en su concepción proviene únicamente del demandante, así lo define el artículo 845 del Código de Comercio al ser un «proyecto de negocio» concebido por quien aquí funge como acreedor. El problema que deriva en la inviabilidad de la ejecución por carecer el documento de expresividad radica en que la oferta no es el contrato *per se* y, por ende, no proviene del aquí ejecutado.

Si hubo aceptación expresa, tácita o condicionada, ello en nada cambia que la oferta, por antonomasia, jamás será un documento proveniente de persona distinta al oferente, en este caso Angulo Martínez & Abogados S.A.S., claramente no proviene de R.G. Renovatio Group Limited que es frente a quien se pretende hacer valer. Ambos documentos presentados por el ejecutante como instrumentos basilares de este cobro -oferta y factura- provienen, por definición legal (arts. 845 y 772 del Código de Comercio), del aquí acreedor, no del ejecutado como lo exige el artículo 422 del CGP.

El surgimiento de la obligación es un problema diferente. Para la Sala de Decisión es claro que los documentos presentados no cumplen con la expresividad que la ley dispone para dar lugar al escenario jurisdiccional escogido por el acreedor. Entonces, no es que desde ya se defina si la obligación existe o no, es que los documentos presentados no pueden tenerse como título ejecutivo, y sin éste no puede continuarse con la ejecución. Lo concerniente a la temporalidad de la aceptación, su forma -tácita, expresa o condicionada-, qué obligaciones fueron aceptadas -o no- y la certeza del derecho, se deben discutir en el escenario idóneo para el efecto que es el trámite declarativo.

La oferta, como acto unilateral, o «proyecto de negocio» a voces de la ley mercantil, no es suficiente para dar paso a la ejecución porque no es el contrato propiamente tal, sino un «proyecto» y no proviene del deudor, como inexcusablemente debe suceder en un trámite ejecutivo, cuyo carácter diferencial es la certeza del derecho plasmado en un instrumento procedente del deudor.

La aceptación de la oferta da lugar al negocio y de ahí surgen unas obligaciones para oferente y aceptante, eso es indiscutible. Lo que no es igual es considerar que la oferta, como acto unilateral que es del oferente, pueda tenerse como título ejecutivo en contra de su destinatario o de persona diferente a quien lo creó, que es el proponente, en este caso, Angulo Martínez & Abogados S.A.S. Una cosa es que teniendo la oferta el acreedor, en un trámite declarativo, discuta si hubo o no aceptación, si existe o no negocio y si las obligaciones surgieron; y otra muy distinta, es que con el «proyecto» -que no es el contrato- se quiera dar paso a una ejecución en contra de quien no hizo la oferta.

En ese contexto, oferta y aceptación son actos unilaterales distintos. La oferta presentada como título ejecutivo, que no es el contrato de prestación de servicios *per se*, carece de expresividad en tanto no contiene obligaciones emanadas del deudor, en este caso, destinatario de la «propuesta» o «proyecto de negocio». No existe un contrato de prestación de servicios expreso que haya determinado y consignado obligaciones provenientes de R.G. Renovatio Group Limited. Se tiene un documento emanado de Angulo Martínez & Abogados S.A.S., que puede dar lugar con otras pruebas en el trámite declarativo a la discusión de si existe o no contrato, pero que, claramente, no puede ser la base para la ejecución pretendida. Si eran las obligaciones de ese vínculo contractual las que se pretendían ejecutar, no bastaba con aportar la oferta, debía aportarse un documento que provenga del deudor; por definición legal es imposible que la «oferta» provenga del destinatario, va contra su naturaleza.

Lo aportado no pasa de ser un documento que consagra un acto unilateral, escrito en ese mismo lenguaje de propuesta, cuya naturaleza ni siquiera puede variarse con la firma del demandado; el documento, sin duda, proviene del acreedor y no del deudor porque, precisamente, se construyó como «propuesta» o «proyecto de negocio» y no como contrato. La existencia o no del contrato ni siquiera es relevante para el presente caso; ello será objeto del procedimiento declarativo. Lo relevante es que no existe un documento proveniente del deudor y por eso sus obligaciones

no son ejecutables porque carecen de expresividad, lo que no necesariamente significa que no existan.

Téngase en cuenta que, tan insuficiente para dar paso a la ejecución es el documento de «oferta» y tan consciente de que no proviene del deudor es el acreedor, que tuvo que completarlo con una factura, que de igual manera proviene del ejecutante y no del ejecutado como lo exige la ley. El trámite ejecutivo exige la expresividad del título y su proveniencia del deudor, y en este caso esos requisitos, al igual que el de la claridad, tampoco se cumplen.

4. CONCLUSIÓN

Hecha la revisión oficiosa del título ejecutivo, la Sala encuentra que éste no reúne los requisitos propios de los títulos consagrados en el artículo 422 del C.G.P. en cuanto las obligaciones allí consignadas no son ni claras, ni expresas porque el documento aportado no es el contrato, ni proviene del deudor. Por lo tanto, no es dable entrar a analizar el recurso ni las excepciones.

En vista de lo anterior, el Tribunal **confirmará** la sentencia de primera instancia, pero por las razones aquí esbozadas.

En consecuencia, se condenará en costas, en ambas instancias, a la parte demandante en favor de la parte demandada. Se fijan como agencias en derecho por la segunda instancia, la suma de 1 SMLMV. (Art. 365.4 del CGP).

5. DECISIÓN

En mérito de lo expuesto, la Sala Primera de Decisión en Civil del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Medellín, administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la Ley,

RESUELVE:

Primero: Confirmar la sentencia del 23 de octubre de 2023, proferida por el Juzgado Dieciséis Civil del Circuito de Medellín en el proceso de la referencia, por los motivos expuestos en la presente providencia.

Segundo: Condenar en costas, en ambas instancias, a la parte demandante en favor de la parte demandada. Se fijan como agencias en derecho por la segunda instancia, la suma de 1 SMLMV. (Art. 365.4 del CGP).

Proyecto discutido y aprobado en Sesión virtual de la fecha.

NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE

La Sala de Decisión,



MARTÍN AGUDELO RAMÍREZ

Magistrado



JOSÉ OMAR BOHÓRQUEZ VIDUEÑAS

Magistrado

(ACLARACIÓN DE VOTO)

SERGIO RAÚL CARDOSO GONZÁLEZ

Magistrado