

## **Tribunal de Arbitramento**

### **Biopharma de Colombia S.A. en liquidación**

v.

**Merck S.A.**

Febrero 23 de 2010

### **Laudo Arbitral**

Bogotá, D.C., veintitrés (23) de febrero de dos mil diez (2010).

Agotado el trámite legal y estando dentro de la oportunidad para el efecto, procede este Tribunal de Arbitramento a proferir en derecho el laudo que resuelve las diferencias surgidas entre Biopharma De Colombia S.A. en Liquidación y Merck S.A.

### **Antecedentes de este litigio**

1. El día 21 de octubre de 2005 la parte convocante presentó solicitud de convocatoria ante el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá, formulando demanda contra MERCK S.A.

2. El proceso estuvo inactivo y por iniciativa de las partes estuvo suspendido en varias oportunidades con ocasión de la designación de los árbitros, hasta que, finalmente, el día 28 de abril el Centro de Arbitraje procedió a la designación de los suscritos mediante sorteo público.

3. El pacto arbitral invocado es la cláusula compromisoria pactada en el Contrato de “Servicios de Promoción Médica”, suscrito por las partes el 22 de diciembre de 2003, cuyo texto es el siguiente:

*“Décima Segunda. Toda controversia o diferencia que surja en virtud de la interpretación, ejecución, terminación o liquidación del presente contrato que no pueda ser resuelta por arreglo directo entre las partes será sometida a la decisión de un Tribunal de Arbitramento, el cual fallará en derecho y estará sujeto a la legislación Colombiana. El Tribunal de Arbitramento estará sujeto y (sic) a los procedimientos establecidos en esta materia por la Cámara de Comercio de la ciudad de Bogotá, D.C., a las disposiciones del Código de Comercio y de Procedimiento Civil y a las siguientes disposiciones:*

*a) Los árbitros serán seleccionados conforme a lo establecido en el Reglamento del Centro Arbitral y su número estará establecido de acuerdo con la ley y la cuantía,*

*b) La decisión será en derecho;*

*c) El procedimiento Arbitral tendrá lugar en las instalaciones del Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá, D.C., Colombia”.*

4. En virtud a que, según la cláusula compromisoria invocada, se trata de un arbitraje institucional, resultó procedente la aplicación de los Reglamentos General y de Procedimiento del Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá, actualmente vigentes.

5. La audiencia de instalación tuvo lugar el 27 de mayo de 2009

6. Mediante Autos N° 7 y 8 proferidos en audiencia del 1° de julio de 2009 el Tribunal se declaró competente para conocer y decidir las controversias planteadas en la demanda y admitió la demanda.

7. Merck S.A. fue notificada del auto admisorio el mismo 1° de julio de 2009 y el día 15 de julio siguiente le dio oportuna contestación en escrito mediante en el cual se opuso a las pretensiones y formuló excepciones de mérito.

Simultáneamente, la parte convocada formuló demanda de reconvención que fue admitida por Auto N° 12

proferido en audiencia del 24 de agosto de 2009 y notificada a la parte convocante en esa misma fecha. No obstante la parte convocante contestó dicha demanda de manera extemporánea.

8. La parte convocada reformó su demanda de reconvención mediante escrito del 14 de septiembre de 2009, la cual fue admitida y notificada el 17 de Septiembre siguiente.

9. Con escrito del 24 de septiembre de 2009, dentro del término del traslado, la parte convocante le dio respuesta a la reconvención oponiéndose a las pretensiones y proponiendo excepciones de mérito.

10. El 19 de octubre de 2009 tuvo lugar la audiencia de conciliación, la cual fracasó ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo.

11. Mediante Auto N° 17 proferido en audiencia del 19 de octubre de 2009, el Tribunal decretó pruebas.

12. Entre el 28 de octubre y el 1° de diciembre de 2009 se instruyó el proceso con la recepción de las pruebas decretadas.

13. El día 17 de diciembre de 2009 las partes presentaron oralmente sus alegatos de conclusión y al final de sus intervenciones presentaron sendos resúmenes escritos de lo alegado.

14. El proceso se tramitó en catorce (14) audiencias, en las cuales se instaló el Tribunal de Arbitramento, se declaró la competencia para conocer y decidir la controversia, se admitieron las demandas principal y de reconvención, se surtieron los correspondientes traslados, se procuró la conciliación entre las partes, se decretaron y practicaron pruebas, se decidieron varias solicitudes de las partes y se recibieron sus alegaciones finales.

15. Tal y como se acreditó con escrito del 25 de agosto de 2009, mediante escritura pública N° 5040 del 28 de junio de 2007 de la Notaría 6 de Bogotá, inscrita el 2 de agosto del mismo año, la sociedad convocante fue declarada disuelta y en estado de liquidación.

16. El presente laudo se dicta en tiempo. En efecto, como la primera audiencia de trámite tuvo lugar el día 19 de octubre de 2009, momento a partir del cual debe contarse el término de duración del proceso, establecido en seis meses, el plazo inicial vencía el 19 de abril de 2010. No obstante, a solicitud de las partes, el proceso se suspendió en las siguientes oportunidades: entre el 30 de octubre y el 9 de noviembre de 2009 (Acta N° 9); entre el 18 y el 24 de noviembre de 2009 (Acta N° 11); entre el 2 y 16 de diciembre de 2009 (Acta N° 12); y entre el 18 de diciembre de 2009 y el 22 de febrero de 2010 (Acta N° 13); las cuales extienden en el tiempo ese plazo en 114 días calendario. En estas condiciones, el término para proferir el laudo vence el día 28 de julio de 2010 y, por ende, el pronunciamiento en este momento es claramente oportuno.

### **La demanda principal**

En su demanda que la sociedad Biopharma de Colombia S.A. entabló contra la sociedad Merck S.A. solicita que se hagan las siguientes declaraciones:

“1. Se declare que Merck S.A. aceptó la propuesta del pago del incentivo- bono del 30% sobre el crecimiento de ventas.

“2. Se declare que las cuotas de venta sobre las cuales se liquida el valor adicional para los productos promocionados Neurobión, Floratil, Anemidox y Kiadon de Merck S.A. es el presupuesto OP para el año 2004.

“3. Se liquide el contrato de prestación de servicios de promoción médica suscrito entre MERCK S.A. y BIOPHARMA S.A. el 22 de diciembre de 2003.

“4. Se declare que en el contrato suscrito entre Biopharma S.A. y Merck S.A. se contempló el pago del incremento en las ventas.

“5. Se declare que Merck S.A. debe pagar a Biopharma S.A. el porcentaje del 30% sobre el incremento en las ventas sobre el presupuesto OP de los productos Neurobión, Floratil, Anemidox y Kiadon en el año 2004.

“6. Se declare que Merck S.A. debe pagar a Biopharma de Colombia S.A. la suma de \$ 576.930.088 por concepto del bono —incentivo— valor adicional del 30% sobre el incremento en las ventas de las presentaciones de los productos Neurobión, Floratil, Anemidox y Kiadon en el año 2004”.

### **Los Fundamentos de hecho de la acción**

El proceso se funda, en suma, en los siguientes hechos:

1) El día 22 de diciembre de 2003 Merck S.A. y Biopharma S.A. celebraron un contrato de prestación de servicios con el objeto de promocionar los medicamentos Neurobión y Floratil para obtener un mejor posicionamiento en el mercado, según las cláusulas del mismo contrato.

2) Además, según el hecho 13) de la demanda, aceptado como “cierto” por la parte convocada, las partes contratantes adicionaron el contrato y también convinieron promocionar los productos Anemidox y Kiadon.

3) Como la controversia, fundamentalmente, tiene por objeto que el Tribunal de Arbitramento disponga que Merck S.A. debe pagar a Biopharma S.A., actualmente en liquidación, el monto de \$ 576.930.088 por concepto del bono —incentivo—, valor adicional del 30% sobre el incremento en las ventas de las presentaciones de los productos Neurobión, Floratil, Anemidox y Kiadon, esta petición se funda en los siguientes hechos específicos de la demanda:

a) Según los hechos 1) y 3) de la demanda, el 29 de agosto de 2003 el señor Juan Carlos Rey, gerente general de la sociedad Biopharma S.A., envió al señor Juan Carlos Mejía, en su calidad de gerente comercial de la sociedad Merck S.A., “la propuesta y cotización de los contactos médicos y farmacias, en los cuales se estipulaba el valor de los contactos y el punto de incentivos y bonos del 30% sobre el crecimiento de Market Share en unidades y valores”. Y, según el hecho 3) de la demanda, el 7 de noviembre del mismo año le mandó comunicación en la cual “se determina el precio por el contacto, el cubrimiento por los Representantes en el país y el incentivo sobre el incremento de las ventas de enero - diciembre de 2004 vs. enero - diciembre de 2003”.

b) Conforme al hecho 7 de la demanda, el 22 de diciembre de 2003, entre Merck S.A. y Biopharma S.A. se celebró el contrato de prestación de servicios “con el objeto de promocionar los medicamentos Neurobión y Floratil y así obtener un mejor posicionamiento en el mercado aumentando las ventas, lo que significaría para las partes ganancias, no solo por la promoción médica sino en ventas y fue por ello que desde antes del contrato se habló de un bono por crecimiento o incremento en las ventas de los medicamentos”.

c) Según el hecho 13 de la demanda, “el contrato se ejecutó con la promoción de los productos estipulados en el texto del contrato y adicionalmente los productos Anemidox y Kiadon”. La parte convocada, al referirse a este mismo hecho, lo aceptó como “cierto”.

d) De acuerdo con el hecho 15 de la demanda, el señor Juan Carlos Mejía, gerente comercial de Merck S.A., el 18 de octubre el año 2004 hizo entrega del cargo en el cual trabajaba a la señora Ángela Iglesias, quien lo remplazó y en el acta manifestó “la necesidad de responder la cláusula de bonificación del contrato por crecimiento de unidades sobre OP de Neurobión, Floratil, Anemidox y Kiadon”.

e) Conforme al hecho 17 de la demanda, el 28 de octubre del 2004 el señor Carlos Rey Navas, como gerente de Biopharma S.A., le solicitó a la doctora Claudia Herrán “la liquidación del bono por incremento en unidades de venta...”.

f) Según el hecho 20 de la demanda, el señor Juan Carlos Rey Navas, los días 9, 10 y 11 de Marzo de 2005, envió al señor Udo Reelitz, gerente de Merck S.A., un balance del contrato celebrado entre las dos sociedades, con sus aspectos positivos y negativos y con informe “sobre el crecimiento de las ventas de los productos” en el período comprendido entre enero y diciembre de 2004, “lo que significa que se hace efectiva la cláusula cuarta del contrato en su inciso final... si se superan las cuotas que en escrito separado las partes acuerden”.

La parte convocada aceptó como “cierto” el hecho consistente en que Biopharma S.A. le envió en las fechas indicadas “una serie de comunicados vía email”. Sin embargo, reiteró que en el contrato de “servicios de

promoción médica”, celebrado entre las partes el 22 de diciembre de 2003, no se pactó ningún bono por incremento en unidades de venta... sino que se acordó en la cláusula cuarta un valor adicional a lo establecido en la cláusula cuarta “sobre el incremento en unidades de venta del producto o productos si se superan las cuotas que en escrito separado las mismas partes acuerden” (la parte convocada subraya).

La parte convocada agregó, a este respecto, lo siguiente:

Que, según la cláusula cuarta del contrato celebrado el 22 de diciembre del 2003 entre las sociedades Merck S.A. y Biopharma S.A., el reconocimiento del valor adicional, a cargo de aquella y a favor de esta, fue sometido por las partes a dos condiciones, a saber: que por acuerdo separado de las partes se incrementen las cuotas de las ventas de los productos y que el contratista demuestre haber realizado las ventas en la forma convenida por ellos en el mencionado documento.

La parte convocada además afirmó que no hubo incremento sino disminución de las ventas de los productos en el año 2004, en comparación con los efectuados en el 2003, y que el pacto entre las partes contratantes para superar las cuotas que inicialmente convinieron, de conformidad con lo estipulado en el artículo 4º del contrato que celebraron entre ellas el 22 de diciembre del año 2003, tampoco se suscribió.

De este modo la parte convocada, por considerar que no se cumplen las condiciones convenidas los contratantes para que deba pagar a la parte convocada el valor adicional estipulado en la cláusula 4ª del contrato, se opuso a las peticiones de la demanda.

g) Según el hecho 23 de la demanda, el 7 y el 13 de abril de 2005 el señor Juan Carlos Rey Navas, gerente de Biopharma S.A., solicitó por escrito a la doctora Luz Mery López, asesora jurídica de Merck S.A., el pago de la suma de \$ 576.930.088, por concepto del “incremento en las ventas de los productos Neurobión, Anemidox, Floratil, y Kiadon, suma que equivale al 30% del crecimiento de las ventas”.

La parte convocada, en relación con este hecho de la demanda, afirmó que “no es cierto que las sumas pretendidas por Biopharma S.A. correspondan “al 30% del crecimiento en ventas, pues jamás se acordó con BIOPHARMA S.A. el pago del citado 30% y, por otra parte, la actividad de BIOPHARMA S.A. no presentó crecimiento en la venta de dichos productos, sino por el contrario, un *decrecimiento* durante el período contratado con Merck S.A.”.

h) Según los hechos 24 y 25 de la demanda, el 13 de abril de 2005 la doctora Luz Mery López, Asesora Jurídica de Merck S.A., comunicó a Juan Carlos Rey Navas, gerente de esta sociedad, “su inconformidad” por el cobro del valor indicado y “su conformidad de continuar discutiendo el tema”. La parte convocada aceptó como “cierto” este hecho porque Merck S.A. considera “totalmente infundado el cobro solicitado por no tener mi representado obligación legal ni contractual que amerite su reconocimiento y pago”.

Del mismo modo la parte convocada consideró “cierto” el hecho 25 de la demanda que afirmó que la doctora Luz Mery López, Asesora Jurídica de Merck S.A., convocó al señor Juan Carlos Rey Navas, gerente de Biopharma S.A., para dialogar sobre el particular el 6 de mayo de 2005 a las 9:00 A.M.

Según el hecho 26 de la demanda, Merck S.A. y Biopharma S.A. el 6 de mayo de 2005 acordaron celebrar nuevos acuerdos comerciales “en los cuales se contemplaría una utilidad extra a Biopharma S.A. para compensar el valor dejado de pagar por concepto del valor devengado por el crecimiento de unidades en el contrato de promoción médica suscrito el 22 de diciembre de 2003”.

Sin embargo, la parte convocada afirmó que este hecho “no es cierto” y que “lo que en su momento conversaron MERCK y BIOPHARMA fue la posibilidad de suscribir un nuevo contrato, con unas condiciones diferentes al (sic) suscrito el 22 de diciembre de 2003, pero sin que en ningún momento MERCK pretendiera con dicha firma “compensar” a BIOPHARMA por el “*valor dejado de pagar por concepto del valor devengado por el crecimiento en unidades vendidas en el contrato de promoción médica suscrito el 22 de diciembre de 2003*”.

La parte convocada también afirmó que “no es cierto” el hecho 27 de la demanda, que reitera el hecho N° 26, relacionados con las discusiones para la realización de un nuevo contrato que contemplara el pago del valor de crecimiento en ventas.

En relación con el hecho 28 de la demanda, que asevera que Merck S.A. no ha respondido a Biopharma S.A. su solicitud de pago de lo estipulado en la cláusula cuarta del contrato suscrito entre ellas el 22 de diciembre de 2003 “equivalente el 30% del incremento en las ventas sobre el presupuesto OP de 2004”, la parte convocada afirmó que “no es cierto” y agregó que “Debe tenerse en cuenta que NO existe obligación legal ni contractual a cargo de MERCK de realizar el pago pretendido por BIOPHARMA”.

La parte convocada, además de oponerse a las peticiones de la demanda y de negar los hechos en que se fundan, formuló, como excepciones de mérito, las de “prescripción de la acción”; “inexistencia de la obligación de MERCK de pagar a BIOPHARMA el 30% sobre el incremento en ventas”; “ausencia de crecimiento en venta de los productos Neurobión, Floratil, Anemidox, y Kiadon, como consecuencia de las obligaciones derivadas del contrato suscrito entre BIOPHARMA y MERCK el 22 de diciembre del 2003”; “incumplimiento del contrato por parte de BIOPHARMA (exemptio non adimpleti contractus)”; “no aceptación por parte de MERCK de las comunicaciones de agosto 29 y 7 de noviembre de 2003 por no ser recibidas”; “MERCK no aceptó la supuesta oferta de BIOPHARMA de pagarle el 30% sobre el crecimiento en ventas” y además formuló la solicitud genérica, con fundamento en el artículo 306 del C.P.C., de “declarar probado cualquier hecho modificadorio o exceptivo del derecho sustancial que aparezca demostrado en el proceso y que constituya una excepción que tienda a enervar la pretensión de la convocante”.

### **La demanda de reconvención**

Merck S.A., mediante apoderado, promovió demanda de reconvención contra Biopharma S.A. para que se hagan las siguientes declaraciones y condenaciones:

“**PRIMERA:** DECLARAR que con el contrato de “*Servicios de Promoción Médica*” suscrito entre MERCK S.A. y BIOPHARMA DE COLOMBIA S.A. el 22 de diciembre de 2003, se pretendía, entre otras obligaciones contractuales, que BIOPHARMA DE COLOMBIA S.A. promocionara cuatro (4) medicamentos: NEUROBION, ANEMIDOX, KIADON y FLORATIL, para obtener un mejor posicionamiento en el mercado de estos productos aumentando en conjunto las ventas de los mismos.

“**SEGUNDA:** DECLARAR que BIOPHARMA DE COLOMBIA S.A. INCUMPLIÓ el contrato de “*Servicios de Promoción Médica*” suscrito entre MERCK S.A. y BIOPHARMA DE COLOMBIA S.A. el 22 de diciembre de 2003, por cuanto, entre otras obligaciones, NO CUMPLIÓ con el aumento en conjunto de la venta de los cuatro (4) medicamentos objeto del contrato, esto es, NEUROBION, FLORATIL, ANEMIDOX y KIADON, por cuanto las ventas de estos productos sufrieron un decrecimiento del 2.30% en el año 2004, respecto al año 2003.

“**TERCERA:** DECLARAR que por el incumplimiento de BIOPHARMA DE COLOMBIA S.A. del contrato denominado “*Servicios de Promoción Médica*”, causó daños y perjuicios (daño emergente y lucro cesante) a la sociedad MERCK S.A., en la suma de SEISCIENTOS MILLONES DE PESOS (\$ 600.000.000.00) o el mayor valor que se establezca en el proceso.

“**CUARTA:** Como consecuencia de lo anterior, se CONDENE a BIOPHARMA DE COLOMBIA S.A. a pagar a MERCK S.A., la suma de SEISCIENTOS MILLONES DE PESOS (\$ 600.000.000.00) o el mayor valor que se establezca en el proceso, correspondiente a los perjuicios que le fueron causados por el incumplimiento del contrato denominado “*Servicios de Promoción Médica*”.

“**QUINTA:** CONDENAR a BIOPHARMA DE COLOMBIA S.A. en las costas procesales”.

### **Los fundamentos de hecho de la acción**

La acción se funda, en síntesis, en los siguientes hechos:

1) Merck S.A. y Biopharma de Colombia S.A., el 22 de diciembre de 2003 celebraron un contrato denominado de “servicios de promoción medica” cuyo objeto, según la cláusula primera del contrato, consiste en que Biopharma de Colombia S.A. “se obliga a realizar los servicios de fuerza de apoyo de visita Médica en las ciudades de Bogotá, Barranquilla y Cali, de acuerdo con las obligaciones establecidas en la cláusula segunda, a cambio de una remuneración que el contratante pagará al contratista, como se especifica en la cláusula cuarta”.

2) El objeto indicado del contrato, con “las demás obligaciones contractuales”, tenía por finalidad hacer que Biopharma de Colombia S.A. promocionara “los medicamentos Neurobión y Floratil y así obtener un mejor posicionamiento en el mercado **aumentando las ventas**, lo que significaría para las partes ganancias, no solo para la promoción médica sino en ventas”... “Tal como lo CONFIESA BIOPHARMA en el hecho 7 de la demanda arbitral”.

3) Las partes contratantes convinieron que, además de Neurobión y Floratil, “señalados expresamente en el texto del contrato de “servicios de promoción médica”, se promocionen Anemidox y Kiadon, con el objeto de aumentar las ventas de ellos. “Tal como lo confiesa BIOPHARMA en el hecho 13 de su demanda arbitral”.

4) La venta de todos “los productos, NEUROBIÓN, FLORATIL, ANEMIDOX y KIANDO (sic), durante el año 2003 fue de 1.039.871 unidades, mientras que en el año 2004 fue de 1.015.861 unidades, existiendo un decrecimiento en ventas de 2.30%” (la parte convocante destaca y subraya), según se indica en el hecho 8º de la demanda.

5) “En el Juzgado Sesenta y Dos Civil Municipal de Bogotá, se practicó una prueba anticipada de Inspección Judicial con exhibición de Documentos e Intervención de Perito a petición de Biopharma de Colombia S.A.”.

6) “En la prueba anticipada se realizó un dictamen pericial por el perito CARLOS ENRIQUE SÁNCHEZ JARAMILLO que se encuentra ejecutoriado”.

7) “En el dictamen pericial está PROBADO de manera clara y precisa que la venta total de los cuatro (4) productos NEUROBION, FLORATIL, ANEMIDOX y KIANDO (sic), tuvieron un **decrecimiento** del 2.30% en el año 2004, frente a lo vendido de estos mismos productos en el año 2003”.

8) “Las ventas en unidades de los productos NEUROBIÓN, FLORATIL, ANEMIDOX y KIANDO (sic) en el año 2004 **decrecieron** con respecto al año 2003, tal como se demuestra a continuación:

“En el año 2004 de NEUROBIÓN, se vinieron 768.030 unidades mientras que en el año 2003, se vendieron 756.715 unidades.

“En el año 2004 de FLORATIL, se vendieron 119.080 unidades mientras que en el año 2003, se vendieron 118.595 unidades.

“En el año 2004 de ANEMIDOX, se vendieron 101.788 unidades mientras que en el año 2003, se vendieron 124.707 unidades.

“De KIADON, se vendieron 26.963 unidades, mientras que en el año 2003, se vendieron 39.855 unidades.

“Como se observa la venta de los cuatro (4) productos NEUROBIÓN, FLORATIL, ANEMIDOX y KIANDO (sic) **decrecieron** el año 2004, frente al año 2003 en el **2.30%...**”.

Además, la demanda señala los fundamentos de derecho de la acción y los medios probatorios que se aducen para comprobar los hechos.

Por su parte, la sociedad Biopharma de Colombia S.A., mediante apoderado, se opuso a las pretensiones de la demanda, negó el hecho 2) de la demanda y además aseveró que “se trataba de aumentar contactos y en ninguna parte del contrato se estableció como obligación aumentar ventas, prueba de ello es que al finalizar el contrato y verificado el cumplimiento de las obligaciones por parte de BIOPHARMA DE COLOMBIA S.A., el contratante MERCK S.A. pagó la totalidad de la remuneración pactada y envió la minuta de liquidación del contrato de servicio de promoción médica...”.

Biopharma de Colombia S.A. también negó el hecho 3) de la demanda y afirmó que “no es cierto que la obligación era aumentar las ventas, era la de promocionar los productos y si se incrementaban las ventas podían obtener un valor adicional sobre los honorarios...”.

También negó los hechos cuatro, cinco, siete, ocho y nueve de la demanda y manifestó que en todo se remite a las

pruebas que obran en el proceso.

La parte convocada reformó la demanda de reconvención para adicionar la solicitud de pruebas con el experticio denominado “análisis financiero contrato de servicios de promoción médica suscrito entre “Biopharma de Colombia S.A. y Merck S.A.”, realizado por la doctora Gloria Zady Correa Palacio, y el testimonio técnico de un experto financiero contable, rendido por la misma persona, cuyas copias obran en el proceso. Además, la parte convocada presentó “demanda integrada” de reconvención, para comprender en ella su solicitud de incluir las pruebas referidas.

El Tribunal, con fundamento en los artículos 183, inciso 2º, del Código de Procedimiento Civil y 18 de la ley 794 de 2003, accedió a decretar la referidas pruebas.

### **Las consideraciones del Tribunal de Arbitramento**

Surtida normalmente la tramitación del proceso, como no existe causal de nulidad que lo invalida, el Tribunal de Arbitramento procede a resolverlo mediante las siguientes consideraciones:

El Tribunal de Arbitramento debe examinar en el fondo la acción propuesta por la sociedad Biopharma de Colombia S.A. con la finalidad de determinar si es o no fundada y, en caso positivo, proceder a estudiar las excepciones perentorias aducidas por la parte convocada con el objeto de definir si se oponen o no, en todo o en parte, al fondo de la pretensión de la parte convocante.

Del mismo modo le corresponde resolver en el fondo la demanda de reconvención propuesta por la sociedad Merck S.A. Sin embargo, como la vigencia de la acción constituye el presupuesto indispensable del proceso y de las decisiones que se deben proferir, el Tribunal de Arbitramento debe definir, en primer término, si las demandas fueron o no propuestas oportunamente.

### **El examen de la oportunidad de las acciones propuestas**

En el proceso promovido por Biopharma de Colombia S.A., la parte convocada Merck S.A., con fundamento en el artículo 2542 del Código Civil, afirmó que la acción prescribe en tres (3) años y que, en este caso, como el “contrato de servicios de promoción médica”, celebrado el 22 de diciembre del 2003 terminó el 31 de diciembre del 2004, el 1º de julio de 2009, fecha en que fue notificado el auto admisorio de la demanda arbitral, había transcurrido un lapso superior a cuatro (4) años y seis (6) meses y que, por lo mismo, la acción ya había prescrito.

Sin embargo, el Tribunal de Arbitramento considera que el artículo 2542 del Código Civil no es aplicable al caso porque, por ser excepcional y restrictivo, rige exclusivamente la prescripción de los honorarios de las personas a las cuales se refiere, como los de los “médicos y cirujanos”, todas personas naturales, según su respectiva profesión o especialidad.

La referencia genérica a quienes “ejercen cualquier profesión liberal”, no constituye una salvedad al carácter excepcional y restrictivo de la mencionada disposición legal porque ella también alude exclusivamente a las personas naturales que se encuentran en la situación profesional indicada.

Además, esta disposición no es aplicable a las sociedades comerciales que, como Biopharma de Colombia S.A. el Liquidación o Merck S.A., son diferentes de las personas naturales comprendidas por el artículo 2542 del Código Civil las cuales, en el caso específico, prestan “servicios de promoción médica”, en relación con drogas de laboratorios, muy diferentes de la actividad de los médicos y cirujanos en estricto ejercicio de su profesión.

Por consiguiente, la acción de que se trata es ordinaria y se rige por el artículo 2536 del Código Civil, modificado por el artículo 8º de la ley 791 de 2002, que redujo la prescripción de la acción a diez (10) años.

En consecuencia, el 1º de julio de 2009, fecha en que fue notificado en este caso el auto admisorio de la demanda, la acción no había prescrito y, por el contrario, estaba vigente.

Por consiguiente, el Tribunal de Arbitramento debe resolver en el fondo esta controversia.

Además, la demanda de reconvencción también es ordinaria y se rige por el artículo 2536 del Código Civil, modificado por el artículo 8o de la ley 791 de 2002, que redujo la prescripción de la acción a diez (10) años. Como el auto admisorio de la demanda de reconvencción fue notificado el 24 de agosto de 2009, la acción fue promovida oportunamente y, por lo mismo, el Tribunal de Arbitramento también debe resolverla en el fondo.

### **La controversia promovida por la sociedad Biopharma de Colombia S.A. en Liquidación contra la sociedad Merck S.A.**

Según las peticiones de la demanda y los fundamentos de hecho de la acción, Biopharma de Colombia S.A. fundamentalmente pretende que se declare que en el contrato de “servicios de promoción médica”, que celebró con Merck S.A., se contempló el pago, por esta a aquella, del incremento en las ventas; que se declare que Merck S.A. debe pagar a Biopharma de Colombia S.A. “el porcentaje del 30% sobre el incremento en las ventas sobre el presupuesto OP de los productos Neurobión, Floratil, Anemidox y Kiadon” y que se declare que Merck S.A. debe pagar a Biopharma S.A. la suma de \$ 576.930.088.00 por concepto del “bono —incentivo—”, “valor adicional del 30% sobre los incrementos en las ventas de las presentaciones” de los mencionados productos en el año 2004.

Los contratos de cualquier naturaleza pueden celebrarse de manera instantánea, a un mismo tiempo o en momentos distintos, según que el acuerdo de voluntades se produzca simultáneamente, en el primer caso o como resultado de un proceso deliberatorio en el segundo caso. Los acuerdos de este último tipo comienzan con una invitación; una persona o grupo de personas toma la iniciativa de interesar a otra persona o grupo de personas en un proyecto de negocio jurídico. Dicha invitación se formaliza mediante una oferta o propuesta, que el Código de Comercio regula en el Libro 4· Título 1· Capítulo 3.

La propuesta puede ser verbal o escrita, pero no vincula jurídicamente al proponente sino en cuanto haya sido comunicada mediante cualquier medio adecuado para hacerla conocer del destinatario. Así lo establece el artículo 845 del Código de Comercio. La norma, por tanto, no exige que el destinatario conozca la oferta, basta que para comunicársela se haya utilizado un conducto idóneo.

Comunicada legalmente la oferta comienza a correr una serie de plazos para su aceptación, según que aquella haya sido verbal o escrita, entre interesados presentes o en caso de que ofertante y destinatario residan en lugares diferentes. La aceptación se cumple de manera expresa o tácita; consiste la primera en la manifestación precisa e inmediata en sentido afirmativo; la simple declaración de conformidad es suficiente. La tácita resulta de “un hecho inequívoco de ejecución del contrato propuesto” (artículo 854 ib.) Se deduce de la exteriorización de actos de parte del destinatario que no dejan lugar a duda en cuanto a su voluntad de contratar en los precisos términos que se contienen en la propuesta.

Conclusión de lo anterior es la de que la aceptación es un acto positivo, de afirmación, por lo que el silencio, al contrario de entenderse como expresión de aceptación tácita, constituye una clara decisión de rechazo.

Así lo tiene dicho la doctrina de los expositores nacionales. Expresan Guillermo Ospina Fernández y Eduardo Ospina Acosta “... en nuestro derecho, la aceptación de una oferta debe ser expresa o debe consistir en hechos de ejecución del contrato, de los que inequívocamente se pueda inferir la aceptación tácita de él, pero el solo silencio, o sea, la inacción de la persona a quien se dirige una oferta, no puede ser interpretada como prueba de su aceptación”(1).

Bien puede suponerse que el contrato celebrado entre Biopharma S.A. y Merck Colombia S.A. y que las partes hicieron constar en documento privado de fecha diciembre 22 de 2003, estuvo precedida de un proceso de negociación. Como no hay evidencia de que se trate de un formato estandarizado en el que las cláusulas estaban predispuestas, es apenas lógica la suposición de que el acuerdo que en aquel escrito se contiene fue fruto de un intercambio de propuestas, de un regateo, principalmente en lo que hace al aparte sobre “honorarios” que recibiría el contratista como remuneración por el éxito que alcanzara por los servicios que se comprometió a prestar en la promoción de los productos elaborados por Merck. Todo indica también, que el punto referente al incentivo o bonificación por el incremento en las ventas del producto o productos promocionales tuvo particular consideración en la etapa precontractual(2).



En las comunicaciones de agosto 29 y noviembre 7 de 2003 dirigidas al Gerente Comercial de Laboratorio Merck Colombia S.A., el Gerente General de Biopharma de Colombia S.A. formula la “propuesta y cotización” de los servicios que ofrece prestar y señala que por el crecimiento en unidades y valores se le reconocerá un porcentaje del 30%, a título de incentivos y bonificaciones. Igualmente, en la primera de las comunicaciones mencionadas la sociedad ofertante previene a las destinataria que “dado que el crecimiento se hará en términos de Market Share IMS este contrato tendrá una duración mínima de tres años”.

Omitió la convocante, sin embargo, puntualizar las circunstancias de tiempo, modo o lugar en que se produjo dicha aceptación, como tampoco hizo mención de quién fue la persona que con poder de representación de Merck, dio el sí. No existió pues, la necesaria correlación entre lo pedido y los hechos y circunstancias que apoyaran la petición, y lo finalmente pactado entre ambas partes.

La que constituye laguna mayor es la ausencia absoluta de prueba que respalde la demanda en este punto, por lo que el Tribunal, en acatamiento a lo dispuesto en el artículo 174 del Código de Procedimientos Civil, niega su declaratoria.

No expuso tampoco la demandante en la solicitud de convocatoria a este proceso arbitral, mediante qué medio adecuado hizo conocer de la sociedad convocada la propuesta contenido en la varias veces mencionadas comunicaciones de agosto 29 y noviembre de 2003. De igual manera, no adujo ninguna prueba sobre su envío. Y como tampoco demostró el hecho de su aceptación, la conclusión que se impone es la qué fue rechazada por la persona jurídica destinataria.

El Tribunal de Arbitramento considera, en relación con las comunicaciones enviadas por Biopharma de Colombia S.A. a Merck S.A. el 29 de agosto y el 7 de noviembre de 2003, según los hechos 1) y 3) de la demanda, en relación con la propuesta y la cotización de los contactos médicos y farmacias y sobre los incentivos y bonos, que Merck S.A., al contestar la demanda, negó haberlos recibido y que no obra en el proceso ninguna otra prueba que demuestre lo contrario, a saber: que la propuesta fue comunicada a la mencionada sociedad y aceptada por ella, expresa o tácitamente, en la oportunidad legal (artículos 845, 846, 851 y 854 del Código de Comercio).

Por consiguiente las referidas comunicaciones no demuestran la oferta de Biopharma de Colombia S.A. ni menos su aceptación por Merck S.A., como tampoco el “incentivo o bono”, equivalente al 30% del mayor valor de las ventas, supuestamente realizadas por Biopharma de Colombia S.A.

El Tribunal de Arbitramento también considera que Biopharma de Colombia S.A. y Merck S.A. el 22 de diciembre de 2003 celebraron “el contrato de prestación de servicios” que, según la cláusula primera, tiene por objeto que Biopharma de Colombia S.A., como contratista, “se obliga a realizar los servicios de fuerza de apoyo de visita Médica en las ciudades de Bogotá, Barranquilla y Cali, de acuerdo con las obligaciones establecidas en la cláusula segunda, a cambio de una remuneración que EL CONTRATANTE pagará a EL CONTRATISTA, como se especifica en la cláusula cuarta”.

De manera que, clara y específicamente, la cláusula primera del contrato de que se trata, celebrado entre las partes el 22 de diciembre de 2003, estipuló que Merck S.A. debe pagar los servicios prestados por Biopharma de Colombia S.A. de acuerdo con lo convenido en la cláusula cuarta del mismo contrato.

Esto también significa que si la oferta o propuesta, formulada por Biopharma de Colombia S.A. a Merck S.A., hubiera estado vigente el 22 de diciembre de 2003 -y ya se ha demostrado que no- por acuerdo de las partes, mediante el contrato de prestación de servicios que celebraron en la fecha indicada, el mismo día habría perdido vigencia y habría sido reemplazada por la cláusula cuarta del nuevo contrato.

El Tribunal de Arbitramento considera que la cláusula cuarta del “contrato de prestación de servicios”, celebrado entre las sociedades Biopharma de Colombia S.A. y Merck S.A. el 22 de diciembre de 2003, regula todo lo relativo a la remuneración que esta debía pagar a aquella, a saber:

1) Merck S.A., para remunerar a Biopharma de Colombia S.A. el cumplimiento de sus obligaciones contractuales, estipuladas en las cláusulas primera y segunda del contrato, “por cada contacto” debía reconocerle la suma de \$ 7.500.00, sin incluir IVA.

2) Según la cláusula sexta del mismo contrato, el pago debía ser anticipado, por el año 2004, y hacerse efectivo en los primeros quince días de enero del mismo año, sin incluir IVA.

El contratista debía presentar la correspondiente factura, previa aprobación de Merck S.A., dentro de los tres días siguientes a la firma del contrato.

3) Los contactos eran 2.400 médicos mensuales, con 10 personas de apoyo en misión, cada mes, por el valor de \$ 18.000.000 y en el año 2004 por la suma de \$ 216.000.000, sin incluir IVA.

4) Por el pago anticipado, en el mismo año 2004, se reconoció el descuento del 8% (\$ 17.280.000.00). El pago anticipado se efectuó en los quince primeros días del mes de enero del año 2004 por la suma de \$ 198.720.000, sin incluir IVA.

5) La misma cláusula cuarta agregó textualmente:

“MERCK podrá pagar al contratista un valor adicional a los establecidos en la cláusula cuarta sobre el incremento en unidades de venta del producto si se superan las cuotas que en escrito separado las partes acuerden”.

El aparte transcrito de la cláusula cuarta del contrato, celebrado entre Biopharma de Colombia S.A. y Merck S.A. el 22 de diciembre de 2003, estableció dos condiciones para su efectividad: que el pago adicional se realice sobre el incremento en unidades de venta del producto o productos y que “se superen las cuotas que en escrito separado las partes acuerden”.

No son necesarias muchas disquisiciones para convenir que es esta una estipulación tortuosa, llena de trabas, propia para crear expectativas sin solución; la manera más pobre de regular relaciones entre contratantes que se deben lealtad y están obligados a actuar de buena fe.

Sin embargo, como no se ha demostrado en el proceso que se hubiera celebrado entre las partes, “en escrito separado”, el acuerdo a que se refiere el aparte transcrito de la cláusula cuarta, jurídicamente no es posible darle aplicación.

La demanda no hace mención del referido escrito y se limita a decir que las cuotas de venta sobre las cuales debe liquidarse el valor adicional para los productos promocionados, “es el presupuesto OP para el año 2004”. Respecto de esta afirmación no ofrece, sin embargo, prueba alguna. Por oposición, la convocada negó, desde su respuesta a la demanda y a lo largo de todas las etapas del proceso arbitral, que se hubiera pactado, verbalmente o por escrito, el monto de las cuotas que se debían superar. Esta manifestación aparece corroborada en las declaraciones que durante el período probatorio rindieron bajo juramento Edgar Augusto Rojas Ramos y Luz Mery López Lagos, funcionarios de Merck. No hay por consiguiente, una cifra a partir de la cual se puedan medir los resultados de la promoción de ventas a que se comprometió Biopharma. El ejercicio que al respecto hace la convocada de comparar las ventas del año de ejecución del contrato con los del año inmediatamente anterior, es un acto inútil, que el Tribunal se abstiene de examinar, por su inconducencia en la decisión final.

Además, la cláusula cuarta del contrato no estipuló que Merck S.A. debe reconocer a Biopharma de Colombia S.A. un estímulo o “bono —incentivo—”, equivalente al 30% del incremento de las ventas, como supuestamente, según los hechos 1) y 3) de la demanda, esta le proponía a aquella.

Para el Tribunal no hay duda de que en el documento privado de fecha diciembre 22 de 2003 se contienen las estipulaciones que gobernaron el acuerdo de voluntades que existió entre Biopharma y Merck. Así se desprende de la primera parte de la cláusula vigésima, titulada “Acuerdo total” y que dice: “El presente contrato incorpora la totalidad de los acuerdos entre las partes con respecto al objeto de este contrato y deroga cualesquiera otros acuerdos, entendimientos o comunicaciones previas, verbales o escritas, con relación al objeto del mismo”. Por lo demás, son tantas las diferencias existentes entre lo que aquí se acordó y las propuestas de agosto 22 y noviembre 7 de 2003, que esta sola circunstancia basta para concluir que dichas propuestas no fueron acogidas por la sociedad destinataria.

Por consiguiente, como Biopharma de Colombia S.A. pretende que el Tribunal de Arbitramento ordene a Merck

S.A. pagarle el porcentaje indicado durante el año 2004, por el monto de \$ 576.930.088, sin que esté estipulado, el Tribunal de Arbitramento debe denegar las peticiones de la demanda.

Además, como la demanda no prospera, no es el caso de examinar las excepciones de fondo propuestas por la parte convocada para oponerse a ella.

### **La demanda de reconvención**

Como se expuso, la sociedad Merck S.A. promovió demanda de reconvención contra la sociedad Biopharma de Colombia S.A. en Liquidación para que se declare que incumplió el contrato denominado de “servicios de promoción médica”, que celebró con ella el 22 de diciembre de 2003, y que por ello le causó perjuicios, por concepto de daño emergente y lucro cesante. En consecuencia pide que se condene a la sociedad demandada a pagarle la suma de \$ 600.000.000 o el mayor valor que se demuestre en el proceso y las costas procesales.

La parte convocada, como también se expuso, se opuso a las peticiones de la demanda por considerar que el contrato que celebró con Merck S.A. el 22 de diciembre de 2003 no es de venta de productos farmacéuticos, sino de “promoción médica”, para hacerlos conocer de la lista de médicos.

### **Las consideraciones del Tribunal**

El Tribunal de Arbitramento procede a resolver la demanda de reconvención mediante las siguientes consideraciones:

1ª) Según la cláusula 1ª) del “contrato de prestación de servicios” celebrado el 22 de diciembre de 2003 entre Merck S.A. y Biopharma de Colombia S.A., esta sociedad se obligo a “realizar los servicios de fuerza de apoyo de visita Médica en las ciudades de Bogotá, Barranquilla y Cali, de acuerdo con las obligaciones establecidas en la cláusula segunda, a cambio de una remuneración que el contratante pagará al contratista, como se especifica en la cláusula cuarta”.

La parte convocada, según la cláusula 2ª) del mismo contrato, entre otras obligaciones, debía realizar bajo sus propios medios el servicio de apoyo a la visita Médica en las ciudades de Bogotá, Barranquilla y Cali, para promover los productos Neurobión, Floratil, Anemidox y Kiadon; la lista de los médicos que iban a ser visitados debía ser suministrada por el contratista, previo acuerdo con el contratante, Merck S.A., pero esta sociedad podía incluir nuevos nombres de médicos que debían ser visitados; el contratista no debía “intervenir de ninguna manera en las actividades de Merck S.A.”, que fueran “diferentes a las estipuladas en el contrato”; le correspondía “suministrar oportunamente a Merck S.A. toda la información que le solicitara”; contratar libremente personal idóneo, “dentro de los más competentes en esta especialidad”; “pagarles la remuneración y las prestaciones sociales” y remover empleados “por solicitud escrita de Merck S.A.”; “cumplir las metas trazadas por Merck S.A. para el buen desarrollo de la labor”; garantizar la capacidad de los empleados “que trabajaban en la fuerza de apoyo para el desarrollo del contrato”, teniendo en cuenta que “la fuerza de apoyo o visita a médicos estará exclusivamente dirigida a “la promoción de los mencionados productos de Merck S.A.”. El contratista debía emplear en la misión de la fuerza de apoyo en Barranquilla y Cali tres personas y cuatro en Bogotá, sin perjuicio de que se modificara el número por acuerdo de las partes. El contratista “se comprometió a desarrollar las demás obligaciones que Merck S.A. considerara necesarias para el desarrollo del presente contrato” y en todos los casos, para los efectos del mismo contrato, obró como trabajador independiente de Merck S.A.

El Tribunal de Arbitramento considera que, según las obligaciones de la sociedad contratista estipuladas en las cláusulas 1ª) y 2ª) del contrato, antes indicadas, le correspondía “realizar los servicios de fuerza de apoyo de visitas médicas” con el personal auxiliar estipulado en el contrato. La finalidad del contrato, en consecuencia, consistía en presentar a los médicos, escogidos entre Biopharma de Colombia S.A. y Merck S.A., sin perjuicio de que esta sociedad pudiera agregar otros, en forma idónea y eficaz, los cuatro medicamentos, para que, como médicos, teniendo en cuenta sus calidades y efectos terapéuticos, pudieran utilizarlos.

Además, no obra en el proceso ninguna prueba que demuestre que Biopharma de Colombia S.A. incumplió el contrato de “promoción médica” que celebró con Merck S.A. el 22 de diciembre de 2003.

Por otra parte, el dictamen pericial del contador Carlos Enrique Sánchez Jaramillo, con su aclaración y complementación, rendido como parte de la prueba anticipada, practicada por el Juzgado Sesenta y dos (62) Civil Municipal de Bogotá, determinó que las ventas de los productos Neurobión, Floratil, Anemidox y Kiadon”, tomadas en conjunto, en 2004, en relación con las realizadas en 2003, tuvieron una disminución (en número de unidades) del 2.30%.

Y, según el análisis financiero del contrato de servicios de promoción médica celebrado entre Biopharma S.A. y Merck S.A., realizado por la doctora Gloria Zady Correa Palacios, las ventas de los mismos productos, tomadas en conjunto, en 2004, en relación con las realizadas en el 2003, disminuyeron 6.74%.

Empero, aparte que la venta de los cuatro (4) productos farmacéuticos no constituye el objeto del contrato sino su “promoción médica”, tampoco está probado en el proceso que Biopharma de Colombia S.A. causó la disminución de las ventas de los mismos en 2004, en relación con las efectuadas en 2003.

Todo lo expuesto permite concluir que no están probados los hechos en que se funda la acción y que, en consecuencia, es preciso negar las peticiones de la demanda de reconvención.

### **La pretendida liquidación del contrato**

Finalmente, en la pretensión 3 de la demanda principal la convocante pide al Tribunal que liquide el contrato de prestación de servicios de promoción médica suscrito con Merck S.A. Sin embargo, el Tribunal entiende que esta pretensión es consecuencial de las demás que, como se vio, habrán de ser denegadas. Pero, en cualquier caso, ni la convocante ni la convocada proporcionaron, en las oportunidades para pedir pruebas ni durante la instrucción del proceso, ningún elemento probatorio orientado a determinar la existencia de un saldo exigible por una parte a la otra. Además, ninguna condena derivada de prestaciones contractuales se hará en este fallo que permita establecer alguno.

Por lo anterior el Tribunal también denegará la mencionada pretensión.

### **Costas**

Como ha quedado expuesto habrán de denegarse las pretensiones de la demanda principal y las de la demanda de reconvención. Por lo anterior, con fundamento en lo dispuesto en el numeral 1º del artículo 392 del Código de Procedimiento Civil, se impone la condena en costas a ambas partes en igual proporción. Sin embargo, como en este proceso no se causaron gastos distintos a los honorarios y gastos del proceso arbitral (gastos de administración a favor del centro de arbitraje, protocolización y gastos de secretaría) no hay lugar a efectuar liquidación alguna. Y, como la condena se hace en igual proporción, el efecto neto implica que ninguna queda obligada a pagar a la otra las agencias en derechos.

Con todo, debe tenerse presente lo dispuesto en el artículo 144 del Decreto 1818 de 1998 (en concordancia con el artículo 22 del Decreto Ley 2279 de 1989), que establece: *“Si una de las partes consigna lo que le corresponde y la otra no, aquella podrá hacerlo por esta dentro de los cinco días siguientes, pudiendo solicitar su reembolso inmediato. Si este no se produce podrá el acreedor obtener el recaudo por la vía ejecutiva ante las autoridades jurisdiccionales comunes, en trámite independiente al del arbitramento...”*. Y agrega, *“De no mediar ejecución, las expensas por gastos y honorarios pendientes de reembolso se tendrán en cuenta en el laudo para liquidar costas”*.

Así las cosas, a pesar de no haber prosperado ninguna de las demandas y no estando acredita ejecución alguna, habrá de condenarse en costas a Biopharma de Colombia S.A. en Liquidación, en el 50% de los gastos y honorarios que debía asumir por cuenta de la demanda de reconvención y que canceló Merck S.A. en su nombre, los cuales ascienden a la suma de la suma de catorce millones trescientos cuarenta mil pesos (\$ 14.340.000) moneda corriente, correspondiente a tales conceptos, monto en el que está comprendido el impuesto al valor agregado —IVA—.

Dicha suma genera intereses de mora a la tasa más alta autorizada por la ley desde el vencimiento del plazo para consignar, el día veinte (20) de agosto de dos mil nueve (2009), y hasta el momento en que efectivamente cancele

la totalidad de las sumas liquidadas a su cargo, de conformidad con lo dispuesto en el penúltimo inciso del citado artículo 144 del Decreto 1818 de 1998.

Por lo expuesto, el Tribunal de Arbitramento, administrando justicia en nombre de la República de Colombia y por autoridad de la ley,

**RESUELVE:**

**1)** Deniéganse las peticiones de la demanda promovida por Biopharma de Colombia S.A. en Liquidación contra Merck S.A.

**2)** Deniéganse las peticiones de la demanda promovida por Merck S.A. contra Biopharma de Colombia S.A. en Liquidación.

**3)** Costas a cargo de las partes en igual proporción. En consecuencia, la liquidación que consta en la parte motiva determinar condenar a Biopharma de Colombia S.A. a pagar a Merck S.A., por concepto de costas, la suma de catorce millones trescientos cuarenta mil pesos (\$ 14.340.000) moneda corriente, como consecuencia de la obligación de reintegrar el cincuenta por ciento del monto de los honorarios y gastos del Tribunal por causa de la demanda de reconvención, junto con los intereses moratorios a la tasa más alta autorizada por la ley sobre dicha suma, desde el veinte (20) de agosto de dos mil nueve (2009), y hasta el momento en que efectivamente cancele la totalidad de las sumas liquidadas a su cargo.

**5)(sic)** Ordenar la expedición de copias auténticas de este laudo, con las constancias de ley, con destino a las partes.

Publíquese, notifíquese y, cópiese.

*Humberto Mora Osejo, presidente—Diego Moreno Jaramillo, árbitro—Martín Gustavo Ibarra Pardo, árbitro.*

*Roberto Aguilar Díaz, secretario.*