

**CORTE SUPREMA DE JUSTICIA
SALA DE CASACIÓN CIVIL**

Magistrado Ponente
EDGARDO VILLAMIL PORTILLA

Bogotá D. C., nueve de febrero de dos mil once

Ref. Exp. No. 11001-3103-013-2001-00900-01

Se decide el recurso de casación interpuesto por la parte demandante contra la sentencia proferida el 22 de septiembre de 2008, por la Sala Civil del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Medellín -en función de descongestión-, decisión que clausuró el proceso ordinario promovido por Inversiones Profin Ltda. contra María Cristina Rivera de Aparicio y Constructora Bolívar S.A.

ANTECEDENTES

1. Inversiones Profin Ltda., pidió declarar la existencia de un contrato de corretaje, con ocasión del cual, finalmente, María Cristina Rivera de Aparicio vendió a la Constructora Bolívar S.A., el inmueble denominado 'Lote Caldas', identificado con las matrículas inmobiliarias Nos. 50-0783875 y 50C-142005, cuyos linderos y demás especificaciones se consignaron en la demanda, y al cual se le dio un precio de \$2.245'000.000.00 y US\$1'760.000.00.

En consecuencia, solicitó condenar a las demandadas a pagar, a título de remuneración, el 3% del precio de esa transacción, junto con los intereses moratorios causados desde su perfeccionamiento.



Con posterioridad, reformó la demanda para pretender, subsidiariamente, que se declarara la celebración de un contrato verbal de corretaje y que, en caso de existir algún vicio en su celebración, se decretara la nulidad, con las consiguientes restituciones mutuas y el reconocimiento de los perjuicios causados. Y en caso de no prosperar esa súplica, solicitó declarar que María Cristina Rivera de Aparicio se enriqueció sin justa causa por cuenta del servicio que le fue prestado al haber intermediado en la negociación.

En sustento de las pretensiones de la demanda, se dijo que María Cristina Rivera de Aparicio informó a Inversiones Profin Ltda. la necesidad de vender del mencionado inmueble, razón por la cual esta última lo ofreció a la Constructora Bolívar S.A., tal y como consta en la comunicación de 25 de agosto de 1997.

Se anotó, asimismo, que tras visitar el predio, después de varias reuniones y luego de lograr la modificación de su destinación ante el Departamento de Planeación Distrital, la Constructora Bolívar S.A. suscribió una promesa de compra del bien. Más adelante, a través de cinco instrumentos públicos suscritos entre octubre de 1999 y julio de 2000, adquirió un total de 70.672,38 metros cuadrados que hacían parte del inmueble en mención.

Según adujo la demandante, además de haber puesto en contacto a las partes, durante todo ese tiempo promovió e impulsó la negociación, lo cual le da derecho a la comisión del 3% sobre el valor de la venta, remuneración usual en el comercio que, conforme al artículo 1341 del Código de Comercio, deben pagar las demandadas "*por partes iguales*", lo cual hasta ahora no han hecho a pesar de diferentes requerimientos.

2. María Cristina Rivera de Aparicio se opuso a la prosperidad de las pretensiones; con tal propósito, alegó que nunca celebró un contrato de corretaje con Inversiones Profin Ltda.; además, sostuvo que ninguna de las ventas se realizó con ocasión de la intermediación



que dijo haber prestado la demandante, quien por lo mismo carece de derecho a la indemnización reclamada.

Además, formuló las excepciones que denominó "*inexistencia del contrato de corretaje*", "*incapacidad absoluta de la demandante para celebrar el contrato de corretaje*", por corresponder a un acto ajeno a su objeto social; "*improcedencia de la solicitud de nulidad y restituciones mutuas*"; e "*inexistencia de enriquecimiento sin causa*".

Por su parte, la Constructora Bolívar S.A. anotó que desde noviembre de 1998 y hasta febrero de 2000, la demandante "*no volvió a intermediar en la negociación finalmente realizada*". Igualmente, afirmó que si algún acuerdo hubo entre la demandante y la vendedora, éste le era inoponible a la compradora. En su momento, presentó los medios de defensa intitulados "*inexistencia del contrato de corretaje en relación con la Constructora Bolívar S.A.*", "*Falta de legitimación en la causa pasiva*", "*Cobro de lo no debido*", y "*la causa del contrato... no fue la intermediación efectuada por Inversiones Profin Ltda.*".

3. El *a quo* acogió parcialmente las pretensiones de la demanda, declaró que entre la demandante y María Cristina Rivera de Aparicio hubo un contrato de corretaje, entendió que por la gestión realizada debía reconocerse una comisión del 1.5% sobre el valor de la venta y, por ende, condenó a la vendedora al pago de la suma de \$33'675.000.00 y de US\$26.400.00. En cuanto a la Constructora Bolívar S.A., concluyó que ningún acuerdo había realizado con Inversiones Profin Ltda., razón por la cual quedaba eximida de cualquier condena.

4. Al conocer del recurso de apelación, el Tribunal revocó parcialmente la sentencia, para declarar que la Constructora Bolívar S.A. también debía asumir la remuneración del corretaje; por ende, ordenó que la comisión del 1.5% sobre el precio de la venta, fuera cubierta por las demandadas, en partes iguales.



LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL

1. Luego de realizar algunas aproximaciones teóricas sobre el contrato de corretaje, el Tribunal destacó que constituye una actividad comercial cuya remuneración está subordinada a lo convenido por las partes, a lo que se acostumbre para la gestión encomendada o, en su defecto, a la estimación que hagan los peritos, conforme al trámite previsto en el artículo 2026 del Código de Comercio.

A renglón seguido, anotó que esa contraprestación debe ser sufragada por ambas partes, en proporciones iguales, salvo pacto en contrario, amén de que sólo es procedente cuando a raíz de la intervención del corredor se perfecciona el negocio encomendado. En caso contrario, precisó el *ad quem*, el corredor sólo tendrá derecho al pago de las expensas causadas a la hora de realizar su actividad.

Enfrentado al caso concreto, el Tribunal trajo a colación las declaraciones recibidas durante los interrogatorios de las partes, así como los testimonios oídos en la actuación, elementos de juicio que le permitieron concluir que efectivamente la demandante puso en contacto a María Cristina Rivera de Aparicio y a la Constructora Bolívar S.A., y que su intermediación condujo a la celebración de los negocios de compraventa referidos en la demanda.

De otro lado, el juzgador de segundo grado destacó que en este caso no importaba que dentro del objeto social de Inversiones Profin Ltda., no se contemplara la actividad de intermediación, toda vez que la *"la ley exige para el contrato de corretaje que sean personas que conozcan de la actividad y por ser conocedoras se dedican a la misma"*, condición que cumplía la demandante por su experiencia en la administración de inmuebles y por su relación con empresas reconocidas y respetables del sector, lo cual se verifica por el solo hecho de que María Cristina Rivera de Aparicio, para promocionar la venta, le ofreciera el bien raíz que a la postre fue vendido a la Constructora Bolívar S.A.



Por último, el *ad quem* puso de presente que la remuneración a que tenía derecho la demandante por su desempeño, debía ser pagada por ambas partes, pues así se desprende del tenor del artículo 1341 del Código de Comercio, el cual sólo deja de aplicarse cuando existe pacto en contrario.

2. Como la parte demandante solicitó la aclaración y complementación del fallo, por considerar que no se resolvieron todos los reclamos planteados, en especial aquellos que se referían a que la comisión debía ser del 3% y a que los demandados eran solidariamente responsables de ese pago, el Tribunal dictó la providencia complementaria de 22 de abril de 2009.

En dicho proveído, negó la aclaración por cuanto la parte resolutive del fallo no contenía frases o conceptos que ofrecieran verdadero motivo de duda. Sobre la solicitud de adición, explicó el Tribunal que más parecía *“una censura de fondo al fallo cuestionado, que negó la solidaridad implorada entre los demandados derivada de la comisión del contrato de corretaje cuya existencia declaró el fallo de primera instancia y que confirmó la citada corporación, como se deduce de la norma que aplicó el Tribunal, el artículo 1341 del Código de Comercio según el cual ‘salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, en partes iguales’”*.

Finalmente, acotó que *“en cuanto a la comisión, hay que decir que al confirmarse el fallo se acogió lo dispuesto por el a quo en ese sentido. De esa manera, así el Tribunal no hubiese explicado en las motivaciones lo relativo a la solicitud de aumento de porcentaje, lo cierto es que con la confirmación abraza la proporción que para tal efecto expuso el juzgador de primer grado”*, de donde concluyó que tampoco era procedente la complementación de la sentencia de segunda instancia.



LA DEMANDA DE CASACIÓN

La demandante formuló el recurso de casación; en su demanda presentó dos cargos que se resolverán en el orden inverso a como fueron planteados, dada la prosperidad parcial del primero de ellos.

PRIMER CARGO

El recurrente denuncia la violación directa, "*por error de derecho*", del artículo 1341 del Código de Comercio y de los artículos 1626 y 1627 del Código Civil.

En desarrollo del cargo, explica que en el contrato de corretaje, regulado en los artículos 1340 a 1346 del Código de Comercio, el corredor realiza una actividad independiente, sin que le confieran representación alguna; en su criterio, se trata de una labor de colaboración que se reduce a poner en contacto a las partes para dar inicio al proceso de formación del negocio, esto es, que con su intermediación se propicia el acercamiento entre la oferta y la demanda.

Según afirma, a diferencia del mandato, de la agencia mercantil y de la comisión, en el corretaje "*no se retribuyen los esfuerzos del intermediario, sino exclusivamente los resultados*", amén de que el artículo 1341 del Código de Comercio sólo permite la remuneración en los casos en que "*sea celebrado el negocio en que intervenga*". Por ende -prosigue- si el negocio no se realiza, no habrá ninguna compensación, a pesar de los esfuerzos que hubiere hecho el intermediario.

Entonces, considera que la obligación del corredor es de resultado y de ejecución instantánea, ya que consiste, fundamentalmente, en lograr el acercamiento de las partes, al paso que



la remuneración está condicionada a que el contrato promovido se celebre.

A partir de lo anterior, concluye que en este tipo de casos no se mira la intensidad de la actividad del corredor, ni puede reducirse su indemnización con fundamento en una eventual inactividad que carece de significado jurídico, ya que las obligaciones del intermediario se agotan con su labor de acercamiento y, por lo mismo, cuando su actividad es la causa eficaz del contrato que celebran las partes, tiene derecho a percibir la remuneración usual, que en este caso, como se acreditó en el proceso, era del 3% sobre el valor de la venta que hizo María Cristina Rivera de Aparicio a la Constructora Bolívar S.A.

Por ende, estima que cuando el Tribunal acogió las consideraciones del juzgado sobre esta materia, hizo una indebida interpretación del artículo 1341 del Código de Comercio, yerro que le llevó a inferir que el corretaje es un contrato de ejecución continuada, en contravía de la letra y el espíritu de esa norma.

Pide, entonces, que se case parcialmente el fallo del Tribunal y que, en su lugar, se acceda al reconocimiento de la comisión del 3% a que tiene derecho.

SEGUNDO CARGO

En la segunda acusación, el recurrente denuncia la violación directa, por *"error de derecho"*, de los artículos 825 y 1341 -inciso 2º- del Código de Comercio.

En ese sentido, aduce que de conformidad con el artículo 825 del Código de Comercio, en el campo mercantil la regla general es la solidaridad, modalidad que se aplica cuando existen varios deudores de una obligación divisible.



A su juicio, si bien el inciso 2º del artículo 1341 del Código de Comercio enseña que en el corretaje la remuneración *"será pagada por las partes, por partes iguales"*, tal norma es compatible y se complementa con el artículo 825 *ibídem*. Así, dice, *"la norma del corretaje no modificó la regla general en materia de responsabilidad comercial, simplemente la complementó con el fin de establecer la fórmula de división de la obligación entre los deudores solidarios, para los efectos de la subrogación a que habría lugar una vez que uno solo de los obligados pagara al acreedor"*.

En ese mismo sentido, argumenta que la expresión *"por partes iguales"* contenida en el artículo 1341 del Código de Comercio, *"no es una excepción a la solidaridad general del comercio, sino simplemente la asignación de la cuota de los codeudores solidarios"*.

Por consiguiente, como considera que el Tribunal incurrió en desacierto al aplicar esas normas, pide que se case el fallo de segundo grado y que se complemente la sentencia de segunda instancia en el sentido de que la obligación a cargo de las demandadas, consistente en pagar la comisión en el corretaje, es de carácter solidario.

CONSIDERACIONES DE LA CORTE

1. Una primera cosa por decir, es que si bien es cierto el recurrente menciona en los cargos anteriores la comisión de errores *"de derecho"* -aspecto que sería propio de la vía indirecta de la causal primera de casación-, en todo caso, en los fundamentos de la demanda dirige sus ataques contra las premisas jurídicas del Tribunal. Por ende, la Corte entiende que independientemente de la nominación de las acusaciones, el censor plantea la violación directa de las normas que denuncia quebrantadas y, sobre esa base, procederá a desatar la impugnación.



2. Ahora bien, en el segundo cargo, el recurrente critica al Tribunal por no advertir que el pago de la remuneración en este tipo de eventos, constituye una obligación solidaria, es decir, que queda comprendida dentro de la regla general que prevé el artículo 825 del Código de Comercio, según el cual, *"en los negocios mercantiles, cuando fueren varios los deudores se presumirá que se han obligado solidariamente"*.

Para el censor, cuando el artículo 1341 del Código de Comercio prevé que *"la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales"*, se refiere únicamente a la responsabilidad entre los codeudores solidarios, de modo que si alguno de ellos paga, sólo podrá reclamar de los otros la parte o la cuota que a cada uno corresponda.

Sin embargo, la hermenéutica que presenta el casacionista deja de lado que el artículo 1341 del Código de Comercio es suficientemente claro en señalar que la remuneración se pagará *"por partes iguales"*, lo que viene a significar, sin alambicadas elucubraciones, que se trata de una obligación que, por expreso mandato legal, se distribuye entre los contratantes cuyo contacto facilitó el corredor.

No en vano, cuando el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española se refiere a la expresión *"por partes"*, lo hace para indicar una locución adverbial que significa *"con distinción y separación de los puntos o circunstancias de la materia que se trata"*, lo que aplicado a la materia en estudio, traduce una separación tajante y proporcional de los contratantes en su compromiso de pagar la cuota de la remuneración que les corresponde por haber sacado provecho de la gestión del corredor.

Expresado en otros términos, si la ley es clara y divide la obligación entre las partes, es porque entiende que a cada contratante le corresponde el pago de una cantidad o porción determinada de la



deuda, de modo que a ninguno de ellos se le puede exigir el pago total, como sí acontecería si se tratase de una obligación solidaria.

Es sabido que en la solidaridad pasiva “*el acreedor podrá dirigirse contra todos los deudores solidarios conjuntamente, o contra cualquiera de ellos a su arbitrio, sin que por éste pueda oponérsele el beneficio de división*”, conforme regula el artículo 1571 del Código Civil. Sin embargo, en el caso del artículo 1341 del Código de Comercio, el legislador determinó de modo específico y deliberado el *quantum* de la obligación a cargo de cada uno de los beneficiarios de la gestión del corredor, lo que significa, sin más, que dentro de su potestad de libre configuración normativa, excluyó este caso de la regla general de la solidaridad, cosa que perfectamente podía hacer, y efectivamente hizo, al consignar en una institución particular como el corretaje, una regla distinta a la de solidaridad que de modo general se aplica a las relaciones mercantiles. Y así procedió el legislador, porque anticipó el juzgamiento sobre el interés de cada parte en el contrato, entendiendo que si nada se pacta, cada extremo tiene similares expectativas y, por ende, debe concurrir recíprocamente al pago de la remuneración del corredor.

La indagación sobre el porqué de la regla prevista en el artículo 1341 del Código de Comercio, invita a distraer momentáneamente la atención sobre el contrato de corretaje, para más bien posar la mirada en el contrato gestionado por el corredor, en este caso, el de compraventa. De conformidad con la regla del sinalagma, en los contratos bilaterales las prestaciones se miran como equivalentes. Por lo mismo, y si se admite aquello de la objetividad del valor de las cosas, en la compraventa el precio es equivalente al bien vendido, regla a partir de la cual puede deducirse que el interés de las partes en la compraventa es proporcional, de lo cual se sigue que la remuneración a un tercero por la facilitación y el éxito del negocio jurídico, debe estar en correspondencia con la expectativa que tienen. Así, frente al intermediario cada uno de los contratantes con intereses que a primera



vista se juzgan equivalentes, responde en esa misma medida, pues el legislador no lo previó de modo distinto.

De otro lado, vista la solidaridad como una garantía para el acreedor, sería extraño que entre personas desconocidas, el legislador impusiera la carga de respaldarse recíprocamente en beneficio de un tercero. Dicho de otro modo, comprador y vendedor antes del contrato son desconocidos, mientras que el corredor, por la idea que tiene del mercado, sabe de las intenciones contractuales de ambos y, justamente, propicia su contacto, razón que lleva a distribuir recíprocamente la responsabilidad entre aquéllos.

Para compendiar, la redacción del artículo 1341 del Código de Comercio representa una excepción al principio general de la solidaridad previsto en el artículo 825 *ibídem*, y debiéndose entender las expresiones de aquella norma en su sentido natural y obvio, como exige el artículo 28 del Código Civil, no podría llegarse a la conclusión que plantea el recurrente, misma que, por cierto, es diametralmente opuesta al alcance que sugiere el tenor literal de la disposición interpretada.

Así las cosas, como no es posible calificar de desacertado el entendimiento del Tribunal, en virtud del cual condenó a las demandadas a pagar la remuneración por mitades, el segundo cargo resulta fallido.

3. Ahora bien, el planteamiento que hace el casacionista en el primer cargo, tiene que ver con el derecho que le asiste a percibir el total de la remuneración "*usual*" en el sector inmobiliario de la ciudad, esto es, el 3% del precio final de la venta, en este caso la celebrada entre María Cristina Rivera de Aparicio y la Constructora Bolívar S.A., pues su gestión se agotó a cabalidad y, de hecho, fue la causa única y eficaz de esa negociación, tal y como se dijo en el fallo del Tribunal.



En criterio del censor, al haberse cumplido la gestión de la demandante, consistente en acercar a las partes, y al celebrarse el contrato promovido, conforme ocurrió en este caso, se agotó el resultado propio de su actividad, por lo cual debía recibir una retribución completa, pues aquí no importaba la supuesta inactividad que el *a quo* le atribuyó.

En orden a resolver ese reproche, cabe recordar que en esta tipología de asuntos, según el artículo 1340 del Código de Comercio, el corredor "se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial...".

Así, la actividad de dicho intermediario se reduce, exclusivamente, a facilitar el encuentro de dos o más sujetos que tienen la voluntad de contratar; esto viene a indicar que en desarrollo de tal labor el corredor obra como un puente conductor o, si se quiere, como un vaso comunicante entre quien tiene la intención de ofrecer un bien o prestar un servicio, y aquél que desea hacerse a él.

Acontece que el corredor facilita la complementación de las economías de los contratantes, porque su conocimiento le permite saber de las necesidades comunes y esa es, precisamente, la importancia de su gestión en el desarrollo del negocio, misma que no puede detener una vez ha desatado la iniciativa, pues el acuerdo de voluntades ya no depende de su actividad, sino de los deseos y expectativas de los contratantes.

Por lo mismo, no se puede cargar al corredor con obligaciones ajenas al contacto, como la de mantenerse en vigilia para la realización efectiva del mismo, pues su función es puramente genética, por lo que se descarta que deba alimentar con denuedo el proceso de convicción de los contratantes sobre las bondades de la celebración del acto.

En ese sentido, la jurisprudencia precisó, al abrigo del Código de Comercio anterior, que "*son corredores -dice el artículo 65 del C. de*



Co.- los agentes intermediarios entre el comprador y el vendedor que, por su especial conocimiento de los mercados, acercan entre sí a los comerciantes y les facilitan sus operaciones. En realidad la anterior definición es incompleta, porque no comprende todas las especies de corretaje. El corredor puede intervenir en operaciones distintas de la compra y venta, como por ejemplo, respecto de transportes, seguros, etc. El corredor es un simple mediador. Limita su intervención a poner en contacto dos contratantes para facilitar sus negociaciones... su tarea queda reducida a descubrir los contratantes para ponerlos en relación directa en orden al perfeccionamiento del negocio... limita su actuación a las tareas preparatorias para aproximar a los interesados, comunicando las ofertas y contraofertas y allanando las diferencias entre ellos, de tal suerte que al llegar los contratantes a un acuerdo sobre las condiciones del negocio, el corredor desaparece de las escena, quedando al cuidado de las partes el perfeccionamiento del respectivo contrato en el cual no interviene ya aquél.

El agente intermediario ha merecido el nombre de corredor porque va y viene entre los contratantes en su tarea propia de lograr acercarlos para la celebración del negocio. El corredor puede recorrer estos pasos: a) buscar a la persona interesada en negociar con el comitente dentro de las condiciones y propósitos contractuales de éste; b) comunicar a la parte interesada, una vez hallada, la voluntad del comitente de concretar el negocio e indagar las intenciones de aquél respecto de los términos de la oferta; c) trabajar el ánimo de la contraparte si no se muestra a llevar a cabo el negocio; d) transmitir la aceptación del cliente al comitente y persuadir a éste, en caso necesario, sobre los términos del negocio convenido por el corredor. En todas estas etapas de intermediación aparece bien caracterizado el papel del corredor...

Sobre la disciplina del contrato de mediación y la posibilidad de revocarse el encargo en cualquier tiempo, expone Vivante lo siguiente: «Algunas veces es el propio mediador el que toma la iniciativa en su intervención, otras es el cliente el que le busca; pero esto carece de



importancia, porque en ambos casos la disciplina del contrato es la misma»...

El corredor como simple intermediario no es un mandatario. No tiene la representación del comitente, ni realiza ningún acto jurídico por cuenta de éste. Su intervención se limita a actos materiales para aproximar a los contratantes a fin de que éstos perfeccionen por sí mismos el negocio...” (Sent. Cas. Civ. Sent. de 6 de octubre de 1954, G.J. No. LXXVIII, pág. 861, reiterada en Sent. Cas. Civ. de 13 de abril de 1955, G.J. No. LXXX, pág. 13).

Más adelante la Corte recalcó esa doctrina, al advertir que “*si bien la ley comercial, en su artículo 332 considera la correduría como una especie de mandato comercial, la noción que de la figura del corretaje da el artículo 65 de la misma ley, deja ver que la misión del corredor se reduce a poner en contacto a las partes (vendedor u comprador) para la celebración del negocio. De ellas emana la declaración de voluntad y no del intermediario, quien, por lo mismo, no actúa como mandatario en representación de quien le confirió el encargo*” (Sent. Cas. Lab. de 6 de abril de 1963, G.J. No. CII, pág. 417).

Y en el mismo sentido, anotó la Corte que “*si bien el Código de Comercio al reglamentar la institución del mandato comercial, incluye la correduría como una especie de éste, según lo preceptúa en el numeral 3º del artículo 332, es lo cierto que el corredor es un simple intermediario y no un verdadero mandatario, como acertadamente ha dicho la Corte en Sala de Casación Civil, puesto que no realiza ningún acto jurídico por cuenta del comitente. Su intervención en las operaciones o negocios, está limitada a la realización de actos materiales para acercar entre sí a los negociantes*” (Sent. Cas. Lab. de 21 de agosto de 1961, reiterada en Sent. Cas. Lab. de 3 de julio de 1972, G.J. CXLIII, pág. 488).



Recientemente, ya en vigencia del Código de Comercio de 1971, la Corte expresó que *"examinadas sendas definiciones de corredor, la general y la específica del seguro, emerge como elemento común, sin duda el que caracteriza el contrato de corretaje, la labor de intermediación que cumple el sujeto, cuya finalidad, como bien se sabe, no es otra que la de poner en contacto, "poner en relación", o acercar "a dos o más personas", "con el fin de que celebren un negocio comercial", conforme lo expresa el primero de los artículos -se refiere al artículo 1340 del Código de Comercio-*

El corredor, dicen las actas de la Comisión Revisora del Proyecto de Código de Comercio (1958), «toma la iniciativa del negocio y busca a los interesados a quienes proponérselo o insinuárselo, e, igualmente, relaciona a estos con todas las personas que pueden servir a los fines del negocio en proyecto». La labor del corredor se encamina a facilitar a las personas el acercamiento entre sí, la búsqueda, hallazgo y conclusión de los negocios, agregan las mismas actas.

De manera que los corredores son aquellas personas que por virtud del conocimiento del mercado, y con él la idoneidad y el grado de calificación que éste otorga, tienen como rol profesional y funcional, amén de típico, la intermediación que se ha venido explicando, sin vinculación con ninguna de las partes del futuro contrato, ya por trabajo, ora por mandato o representación, puesto que son independientes" (Sent. Cas. Civ. de 8 de agosto de 2000, Exp. No. 5383).

Los precedentes, pues, son contestes en hacer ver el papel del corredor y su importancia como instrumento de cooperación en el desarrollo de los negocios, pues sin mandato o representación alguna, pone al servicio de otros su conocimiento del mercado con el fin de maximizar el uso de los recursos y la complementación de las economías.



Y aunque es posible que el intermediario, después de acercar a las partes, realice otras actividades de acompañamiento tendientes a lograr el perfeccionamiento del negocio, ellas constituyen tareas aledañas que no son de su esencia, y en las que puede tener interés, precisamente, porque sólo cuando nace el negocio en el cual interviene, surge su derecho a percibir la remuneración; sin embargo, esas gestiones adicionales, si es que las hay, no miden el cumplimiento de su labor, en tanto que, se insiste, ésta se agota con el simple hecho de juntar la oferta y la demanda.

Ello se explica, además, porque el corredor -también llamado por algún sector de la doctrina como mediador-, en principio es un elemento externo de la negociación, que facilita el escenario para que las partes concurren a fijar el alcance de sus declaraciones de voluntad, pero que, *strictu sensu*, no tiene poder para negociar en nombre de aquéllas, ni puede compelerlas a hacerlo.

Ahora bien, no toda intermediación supone una retribución para el corredor. A la luz del inciso 2º del artículo 1341 del Código de Comercio, aquél "*tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que se ha celebrado el negocio en que intervenga*". Síguese de ello que, salvo pacto en contrario, sólo puede haber reconocimiento económico para el corredor en la medida en que los sujetos que puso en contacto finalmente arriben a un acuerdo de voluntades. Entonces, es menester que exista una relación directa, o si se quiere, un nexo causal, entre la gestión del corredor y la feliz celebración del negocio, al punto que se pueda decir que si no hubiera sido por esa actividad, las partes no habrían contratado.

En verdad, así se emplee con laxitud la noción de "*gestión del negocio*", más que una gestión, se trata de un simple acercamiento o de la contribución para ayudar a empalmar intereses que se buscan. De este modo, no puede calificarse la actividad marginal o el acompañamiento adicional del corredor como una obligación a su cargo, y menos que las partes puedan desdeñar el valor de su papel,



alegando que el proceso de negociación fue tortuoso y que poco hizo el corredor para que se realizara. Tampoco sería admisible que la nulidad o lesión sobreviniente del negocio jurídico, pueda mermar el derecho a la remuneración del corredor.

Sobre ese particular, la Corte sostuvo que *“el corredor tiene derecho a percibir retribución, siempre que se cumplan estos requisitos: a) que el comitente haya solicitado o aceptado los servicios del intermediario para efectuar determinado negocio; b) que el corredor haya efectuado gestiones idóneas para el logro del encargo; c) que como consecuencia de las gestiones efectuadas por el corredor, se haya concluido el negocio con el comitente con el tercero, salvo revocación abusiva del encargo”* (Sent. Cas. Civ. de 13 de abril de 1955 G.J. No. LXXX, pág. 13).

Con esa misma orientación, la doctrina comenta que *“...las diferencias entre la búsqueda e indicación de la persona, con la cual tratar y concluir o de la cosa referente al negocio proyectado por el comitente, y la intermediación para aproximar a las partes y reunir sus consentimientos, no tiene influencia sobre el concepto de la mediación, desde que por una parte en la base de tales prácticas está el encargo entendido en sentido amplio (distinto del encargo del mandato), y por otra se trata también de actos de intromisión que representan en todo caso una forma de actividad del mediador concurrente a la preparación y perfeccionamiento del contrato, bastando solamente, para tener derecho a la retribución, que exista un nexo de causalidad entre la indicación suministrada y el contrato concluido, sin que el mismo pueda excluirse a priori en todo caso”¹.*

Todo para reafirmar que *“el mediador tiene derecho a la remuneración, «aunque -las partes- hayan introducido alguna modificación a las condiciones conseguidas por el agente», también lo es que, de cualquier modo, la medida del trabajo del corredor «es*

¹ Bolaffio, Rocco, Vivante, Derecho Comercial, Tomo XI, Volumen II, Del Mandato Comercial, De la Comisión, Ed. Ediar, Buenos Aires, págs. 243 y 244.



cuestión de hecho que ha de decidirse según las circunstancias; si la ausencia del mediador en la última fase de las negociaciones le quitase el derecho a la mediación, las partes podrían rechazar su intervención maliciosamente, a medio camino, poniéndose de acuerdo entre sí y privándole de su comisión», de donde, por ello es que a ésta se tiene derecho (Vivante, César, Tratado de Derecho Mercantil, Volumen I, Ediciones Reus, Madrid, 1932, páginas 285 y s.)” (Sent. Cas. Civ. de 3 de mayo de 2005, Exp. No. 62812-01).

En suma, si se acredita que el corredor propició el acercamiento de las partes, si éstas finalmente llegan a un acuerdo y si existe un nexo de causalidad entre tales circunstancias, se configura el derecho a percibir la remuneración estipulada, la usual o la fijada por peritos, así sea que las partes introduzcan modificaciones a las condiciones del contrato inicialmente ofrecidas, o prolonguen en el tiempo su perfeccionamiento. De no ser así, el corredor podría ver burlados sus derechos.

De la mano de las anteriores premisas, encuentra la Corte que en el presente caso hubo violación directa del artículo 1341 del Código de Comercio, como quiera que el Tribunal, al momento de abrigar como propias las consideraciones del juzgado, compartió la conclusión de que la remuneración de la demandante debía ser disminuida por un supuesto abandono de las negociaciones, cuando lo cierto es que ese aspecto no era relevante a la hora de mirar el cumplimiento de su gestión; por el contrario, la dilación de las partes, la tardanza de ellas en la realización del negocio jurídico o el retracto del mismo, no pueden ser fuente de mengua en la remuneración del corredor.

Con la interpretación del *a quo*, avalada con premura y sin más por el Tribunal, se creó sin fundamento alguno una subregla para el contrato de corretaje, según la cual el monto de la remuneración depende de la intensidad de la gestión hecha por el corredor después de haber puesto en contacto a las partes, cuando lo cierto es que a la luz de las normas que gobiernan la materia, sólo esto último, o sea, el



acercamiento entre la oferta y la demanda, es suficiente para que se configure el derecho a recibir la remuneración, si es que, como aquí sucedió, finalmente se llevó a cabo la compraventa que interesaba a las demandadas. El error del *ad quem*, pues, es evidente, y amerita el rompimiento parcial de la sentencia de segundo grado.

El primer cargo, por consiguiente, se abre paso.

4. Entonces, como hay desacuerdo en la hermenéutica que el Tribunal le otorgó al artículo 1341 del Código de Comercio, se casará la parte pertinente del fallo de segunda instancia y, en su lugar, en sede de instancia, la Corte modificará la decisión del *a quo* que reconoció a la demandante la retribución equivalente al 1.5% del valor del contrato, y en vez de ello, dispondrá el pago de una remuneración que ascenderá al 3% de ese monto, pues según la costumbre comercial acreditada -y que aquí no fue objeto de discrepancia-, esa es la usual que se paga en ese tipo de casos.

DECISIÓN

En mérito de lo expuesto, la Sala de Casación Civil de la Corte Suprema de Justicia, administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la ley, **CASA PARCIALMENTE** la sentencia de fecha y procedencia preanotadas.

En su lugar, actuando como Tribunal de segunda instancia, se modifica el numeral "*SEGUNDO*" de la sentencia de primer grado, el cual quedará así: "*condenar a María Cristina Rivera de Aparicio y a Constructora Bolívar S.A. a pagar a la demandante, por partes iguales, las sumas de \$67'350.000.00 y US\$52.800.00*".

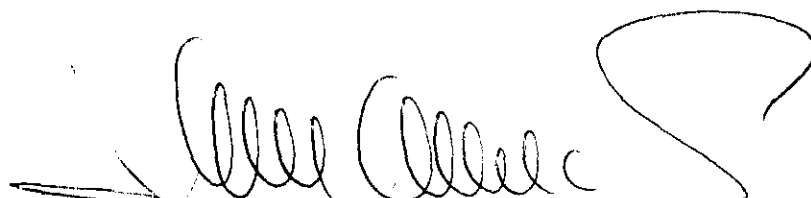
En lo demás, la sentencia de segundo grado queda incólume.



Sin costas en el recurso de casación debido a su prosperidad. En su oportunidad, vuelva el proceso al despacho de origen.

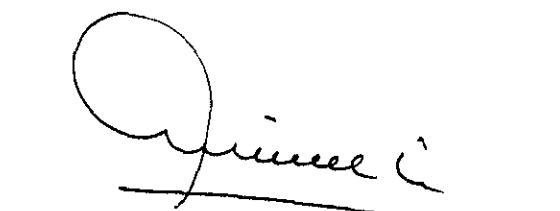


RUTH MARINA DÍAZ RUEDA

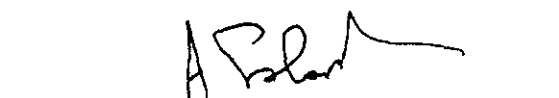


JAIME ALBERTO ARRUBLA PAUCAR

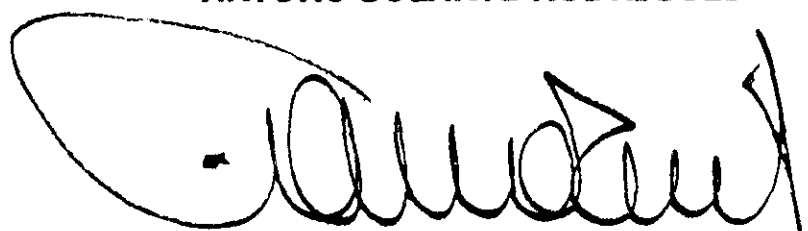
AUSENCIA JUSTIFICADA
PEDRO OCTAVIO MUNAR CADENA



WILLIAM NAMÉN VARGAS



ARTURO SOLARTE RODRÍGUEZ



EDGARDO VILLAMIL PORTILLA