

EL NEGOCIO FUTURO DERIVADO DEL CONTRATO DE CORRETAJE

**JOHANNA DEL PILAR CARPINTERO MORENO
OLGA JOHANNA GALINDO MIRANDA
RUTH MARCELA CORREA FORERO**

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA
FACULTAD DE DERECHO
AREA DE DERECHO CIVIL Y COMERCIAL
CHÍA, CUNDINAMARCA
2003**

EL NEGOCIO FUTURO DERIVADO DEL CONTRATO DE CORRETAJE

Presentado por:

**JOHANNA DEL PILAR CARPINTERO MORENO
RUTH MARCELA CORREA FORERO
OLGA JOHANNA GALINDO MIRANDA**

Director

CARLOS ARTURO OLANO CORREA

TRABAJO PARA OPTAR POR EL TITULO DE ABOGADO

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA
FACULTAD DE DERECHO
AREA DE DERECHO CIVIL Y COMERCIAL
CHÍA, CUNDINAMARCA
2003**

Nota de aceptación

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

DEDICATORIA

A Dios, A nuestros Padres, Hermanos , Familias, Maestros y Amigos.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos al Doctor Hernán A. Olano G. el haber creído en nuestras capacidades como futuras abogadas, quien con gran interés acogió nuestras ideas para moldearlas y llevarlas a los fines perseguidos, a su apoyo brindado y preocupación constante durante la presente investigación, quien con su grandeza y conocimientos se dedicó a la mejor manera en la dirección de este trabajo de grado, quien sin su colaboración no lo hubiéramos logrado.

A si mismo queremos expresarles nuestro agradecimiento y admiración a nuestros padres y hermanos, los cuales nos brindaron apoyo a lo largo de toda nuestra carrera pese la situación o el momento que fuera, guiándonos y encaminándonos como mujeres correctas y de bien, como futuras profesionales del derecho. He aquí el fruto de ese apoyo constante de esa fe ciega que siempre mantuvieron. Ahora somos nosotras las que nos forjaremos el futuro a seguir en nuestra realidad siguiendo sus principios y parámetros que nos inculcaron siempre.

También nuestro reconocimiento y agradecimiento a nuestros maestros, a los juristas, que siempre nos guiaron por el sendero del bien común y la búsqueda de la justicia.

Por ultimo nuestro gran sentido de agradecimiento a la Providencia Divina, al que hizo posible que esto que parecía un sueño se hiciera realidad, al Dios que todo lo puede y el cual siempre tenderá su manto de protección en nuestro futuro caminar como juristas.

CONTENIDO

INTRODUCCION	8
EL NEGOCIO FUTURO DERIVADO DEL CONTRATO DE CORRETAJE ..	10
1. DISTINCIÓN ENTRE ACTO Y HECHO JURÍDICO COMERCIAL Y LA APLICACIÓN DE LOS MISMOS AL CONTRATO DE CORRETAJE.....	10
1.1. ACTO JURÍDICO COMERCIAL.....	10
1.2. EL HECHO JURIDICO COMERCIAL.....	12
2. EL CORRETAJE COMO ACTO JURÍDICO COMERCIAL.....	15
2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	15
2.2. CONCEPTO DEL CONTRATO DE CORRETAJE:.....	16
2.3. NATURALEZA COMERCIAL DEL CORRETAJE:	21
3. NEGOCIO FUTURO COMO ACTO JURÍDICO COMERCIAL	24
3.1. CORRETAJE DE SEGUROS	24
3.2. CORRETAJE BURSÁTIL.....	27
3.3. CORRETAJE DE FLETAMENTOS MARÍTIMOS.....	30
4. NEGOCIO FUTURO COMO ACTO JURÍDICO DE NATURALEZA DIFERENTE A LA COMERCIAL.....	34
4.1. CORRETAJE DE EMPLEO:	35
4.2. CORRETAJE MATRIMONIAL	38
5. CONCLUSIONES	41
BIBLIOGRAFIA.....	43

RESUMEN

El presente trabajo, aborda el tema del contrato de corretaje, entendido como aquel acto jurídico de naturaleza comercial, que facilita la celebración de nuevos negocios; sin embargo el punto de discusión radica en determinar si los futuros negocios, derivados del corretaje gozan de la misma calidad de comerciales que su antecesor, a lo que se concluye que la importancia de la figura jurídica comercial ha sido tal, que limitar el surgimiento de los nuevos negocios al campo de lo mercantil, sería ir en detrimento de la evolución del derecho, por lo que se debe entonces, dar un paso adelante en lo que tiene que ver con la regulación del corretaje, permitiendo que los futuros negocios sean de cualquier categoría.

INTRODUCCION

El objeto de este trabajo consiste en identificar que todo negocio derivado del contrato de corretaje no es un acto jurídico netamente comercial en todos los casos. Hemos entendido por contrato de corretaje, aquel contrato por medio del cual, una parte llamada corredor el cual es un comerciante profesional y con especiales conocimientos en determinado mercado, se obliga para con otra, llamada proponente o interesado ya sea de manera independiente y a cambio de una remuneración, a la celebración de determinados negocios jurídicos; a ponerla en contacto con terceros con quienes eventualmente pueda concretar dicha celebración.

Desde esta perspectiva se ha trabajado unos puntos básicos que a lo largo de nuestro trabajo nos llevaran a diferentes preguntas jurídicas planteadas, siendo el problema principal : ¿Es el negocio derivado del contrato de corretaje un acto jurídico netamente comercial?; y a su vez se derivarán preguntas de este, como: ¿Qué distinción hay entre Acto y hecho jurídico comercial? ¿como se da la aplicación de los mismos al contrato de corretaje?, ¿Es el corretaje un acto jurídico comercial?, ¿Cómo es el negocio futuro como acto jurídico comercial?, ¿Se puede tomar al negocio futuro como acto jurídico de naturaleza diferente a la comercial?.

Sostenemos la importancia de la profundización de los anteriores puntos, ya, que toda vez que se mira el negocio futuro derivado del contrato de corretaje, se tiende a pensar que es un acto jurídico netamente comercial, lo cual no lo es, por este motivo debe entenderse la distinción que hay entre acto y hecho jurídico comercial y su aplicación al contrato de corretaje; de esta manera buscamos dar a conocer y contemplar la verdad jurídica que lo encierra y que nos servirá de guía a lo largo del trabajo.

Respecto al corretaje como acto jurídico comercial cabe indicar que el trabajo determina los antecedentes históricos de este, el concepto de corretaje y su naturaleza comercial; pasando luego, a los negocios futuros que surgen del contrato de corretaje como actos jurídicos de naturaleza comercial, finalmente analizaremos las clases de corretaje que se presentan en nuestra realidad jurídica como: el Corretaje de seguros, Corretaje Bursátil, Corretaje de fletamentos marítimos, y a su vez los nuevos contratos que cada uno de ellas pretende celebrar.

Ahora bien, respecto del negocio futuro como acto jurídico de naturaleza diferente a la comercial, partiremos de la celebración del contrato de corretaje y que persiguen las partes con la celebración de un nuevo negocio jurídico, pero en

relación con este aspecto, tal negocio no debe responder siempre a la figura del acto jurídico comercial, ya que la realidad jurídica y el manejo del comercio actual nos muestra contrario a lo que pensó el legislador al momento de regular el corretaje, que se ha venido ampliando su campo de acción y trascendiendo mas allá de lo meramente comercial; estos, consideramos son presupuestos que no tienen actualmente aplicación íntegra, pues mostraremos que existen diferentes modalidades de corretaje, como el corretaje de empleo y el corretaje matrimonial; los cuales pese a que, como contratos de corretaje son figuras contractuales comerciales, los futuros negocios no lo son.

Finalmente, respecto a la metodología hemos estructurado nuestro trabajo en cuatro capítulos, los cuales se subdividen de manera ordenada y clara en una definición al tema a tratar, sus elementos principales y sus características, cada uno con una conclusión, dando así una mayor explicación al tema tratado. Así mismo, en cada uno de los capítulos y especialmente en el cuarto se desarrolla el problema jurídico planteado a lo largo de nuestro trabajo: ¿Es el negocio derivado del contrato de corretaje un acto jurídico netamente comercial?, en ese orden de ideas, se tratará de dar respuesta a nuestro problema jurídico planteado a lo largo del trabajo con un criterio jurídico e investigación acorde a las necesidades del mismo; creemos es el camino mas claro para llegar a la luz del conocimiento de la inquietud planteada en él.

EL NEGOCIO FUTURO DERIVADO DEL CONTRATO DE CORRETAJE

1. DISTINCIÓN ENTRE ACTO Y HECHO JURÍDICO COMERCIAL Y LA APLICACIÓN DE LOS MISMOS AL CONTRATO DE CORRETAJE.

1.1. ACTO JURÍDICO COMERCIAL

El acto jurídico es toda manifestación de voluntad intencionalmente dirigida a la producción de efectos de derecho.¹ En nuestro sentir, esta definición nos satisface plenamente, por cuanto se limita a enunciar genéricamente los dos elementos de cuya integración resulta la noción pura del acto jurídico, tales son: la producción de efectos jurídicos y la manifestación de voluntad; el primero de ellos hace referencia a aquellos efectos que tienen mayor relevancia en el campo jurídico, por esa razón son llamados efectos jurídicos, dichos efectos son la creación, modificación o extinción de relaciones jurídicas y su función en un acto jurídico comercial consiste en dar nacimiento a una de tales relaciones, cambiando determinados aspectos de una ya existente o simplemente dándola por terminada.

El segundo elemento de la noción de acto jurídico es la voluntad humana exteriorizada, productora de efectos jurídicos; esa voluntad del agente o agentes constituye la sustancia misma del acto jurídico, es una voluntad que debe exteriorizarse, pues al derecho solamente le interesa las actuaciones de aquellos que trascienden su fuero interno y repercuten en la vida social, en efecto, la voluntad humana exteriorizada capaz de producir efectos jurídicos, es la manifestada de forma directa y reflexiva e idónea, es una voluntad declarada por una persona o por varias. En síntesis, la voluntad manifestada que trasciende a las relaciones jurídicas y produce efectos jurídicos se llama acto jurídico.

Visto los dos elementos que conforman la noción del acto jurídico, miremos las clases de acto jurídico a partir de la voluntad declarada: si la voluntad es manifestada por una sola persona el acto jurídico es unipersonal, si se declara por dos o mas personas es un acto jurídico pluripersonal, respecto al primero el tratadista Ospina Fernández señala:

¹ CUBIDES CAMACHO, Jorge. Obligaciones. 2º ed. Bogotá-Colombia. Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Ciencias Jurídicas y Económicas. 1993. Pág 123.

“Actos unipersonales simples y complejos. El acto unipersonal puede perfeccionarse mediante una manifestación simple o singular de la voluntad del agente único a que se atribuye. Así, el testamento es obra de la sola voluntad del testador. Entonces, se dice que el acto es unipersonal simple. Pero, como ya lo hemos visto, también existen actos que jurídicamente se atribuye a un solo agente o sujeto de derecho, aunque su formación intervengan varias voluntades individuales, como suceden con los acuerdos adoptados por los órganos colegiados de las personas jurídicas. Estos actos se denominan unipersonales complejos o colectivos: unipersonales porque se imputan a un solo agente, persona jurídica, y complejos y colectivos porque suponen el concurso de voluntades de todos aquellos que intervienen en su adopción o perfeccionamiento”².(Negrilla fuera de texto)’, Visto lo anterior, los actos jurídicos unipersonales son producto de la exteriorización de un solo agente y no de dos y su principal ejemplo es el testamento donde un solo agente manifiesta su voluntad.

En segundo lugar, los actos jurídicos pluripersonales son la unión de dos o más voluntades, en este caso dos agentes trascienden su esfera y manifiestan su voluntad para obligarse, sus voluntades se unen en el exterior y forman el consentimiento, el principal ejemplo de los actos jurídicos pluripersonales donde ya hay consentimiento son los contratos, sean estos unilaterales o bilaterales.

¿Pero es lo mismo el acto jurídico unipersonal y pluripersonal al acto jurídico unilateral y bilateral como lo confunden algunos tratadistas?, no, no es lo mismo porque su diferencia radica en que entre el acto jurídico unipersonal y pluripersonal hay divergencia respecto a la manifestación de la voluntad y en el acto jurídico unilateral y bilateral se habla es de acto jurídico pluripersonal pero la unilateralidad genera obligación solo a una de las partes y la bilateralidad genera obligaciones a las dos pero ambos son actos jurídicos pluripersonales, es decir, contratos, entendamos pues que es la unilateralidad y la bilateralidad:

El acto jurídico pluripersonal de carácter unilateral es aquel que reúne dos o mas manifestaciones de voluntad pero que genera obligaciones para una sola de las partes, por ejemplo el contrato de mutuo y el contrato de comodato, mientras que el acto jurídico pluripersonal bilateral reúne dos o mas manifestaciones de voluntad pero genera obligaciones para ambas partes, por ejemplo el contrato de compraventa y arrendamiento. En palabras del Doctor Guillermo Ospina Fernández se expresa lo siguiente:

“ La clasificación. Al tenor del artículo 1496 del Código Civil, “ el contrato es unilateral cuando una de las partes se obliga para con otra que no contrae obligación alguna; y bilateral, cuando las partes contratantes se obligan recíprocamente “. De estas definiciones, resulta que la nota característica

² OSPINA FERNANDEZ, Guillermo y OSPINA ACOSTA, Eduardo. Teoría General del Contrato y del Negocio Jurídico. 5° ed. Editorial TEMIS. Bogotá, Colombia. 1998. Pág 43.

del contrato bilateral es la reciprocidad de las obligaciones que de él deriva. Así, pertenecen a esta clase la compraventa y la sociedad, porque cada uno de los agentes o partes que en ellas intervienen desempeña, a la vez, los papeles de deudora y de acreedora de la otra u otras. Es de notar que en estos contratos las partes pueden ser más de dos, como sucede en la sociedad, que se puede formar entre muchos socios y que, por consiguiente, el calificativo bilateral consagrado por el uso en vez de plurilateral, resulta impropio. También se suele emplear la expresión contrato sinalagmático, en reemplazo del mencionado calificativo, pero esta denominación es tautológica porque proviene del griego synallagma, que precisamente significa contrato

El contrato es unilateral cuando solamente genera obligaciones a cargo de las partes contratantes, como el mutuo o préstamo de consumo, el comodato o préstamo de uso, el depósito y el mandato no remunerados, etcétera”³.

En ese orden de ideas, el acto jurídico comercial unipersonal y pluripersonal, ya sea este último unilateral o bilateral debe cubrir cualquier clase de acuerdo que produzca efectos jurídicos, veamos pues, que clase de acto jurídico comercial es el contrato de corretaje.

El corretaje es una figura contractual, ya que nace a la vida jurídica gracias al consentimiento de las partes, es decir, el corretaje surgió porque hubo de por medio un acuerdo de voluntades, entre una persona denominada corredor, y otra llamada proponente o interesado, con el fin de que se cumpliera la gestión encomendada, la cual consiste, en que el corredor ponga al proponente en contacto con otro para que posteriormente celebren entre ellos un negocio jurídico nuevo, de esta manera entendemos al corretaje como un contrato bilateral donde se genera una obligación en principio en cabeza del corredor y luego en cabeza de quien encarga, por lo anterior, podemos concluir que el contrato de corretaje es un acto jurídico pluripersonal porque se manifiesta tanto la voluntad del corredor como de quien encarga y de otra parte es bilateral porque genera obligaciones para ambas partes como se explicó anteriormente.

1.2. EL HECHO JURIDICO COMERCIAL.

La noción de hecho jurídico comercial es la de todo hecho físico o humano cuyos efectos jurídicos relevantes se producen por el solo ministerio de una tipicidad jurídica y bajo los parámetros de un hecho consagrado por una norma legal, con independencia de la voluntad reflexiva de sus agentes, en otras palabras, es el hecho jurídico aquel en que la voluntad del agente directa y reflexiva productora de efectos jurídicos no se presenta, toda vez, que la producción de efectos jurídicos se dan naturalmente y no a través de la exteriorización de un agente, aquellos hechos naturales que dan lugar a un efecto jurídico se llaman hechos jurídicos.

³ Ibid., p. 59.

Los hechos jurídicos son situaciones de hecho capaz de poner en movimiento una norma jurídica, pueden provenir de un fenómeno físico o material, en cuyo acaecimiento no interviene la voluntad, son hechos físicos que adquieren resonancia jurídica.

De la anterior afirmación, sustraemos los dos elementos del hecho jurídico, por una parte su carácter físico o natural y por el otro el movimiento de la norma jurídica o producción de efectos jurídicos. Respecto al elemento físico debemos señalar que es de carácter natural y no humano, es ajeno a cualquier intromisión de la voluntad del hombre, procede de la consideración de la naturaleza objetiva por si sola, carece de interés humano, el elemento físico responde a la teoría de la causalidad, es decir, causa-efecto. En segundo lugar, la producción de efectos jurídicos como segundo elemento, se da cuando tales hechos naturales forman situaciones que condicionan el funcionamiento de las normas jurídicas pero fuera de los actos voluntarios, ese efecto jurídico se produce por el solo ministerio de las normas jurídicas, independientemente de la voluntad, como sucede en la comisión de un delito de homicidio el cual acarrea, una sanción legal, pero sin que se pueda decir que la imposición de esta obedezca al querer del homicida.

Descrita la noción de hecho jurídico y sus elementos, miremos las clases de hecho como tal: la primera será el hecho en sentido estricto y la segunda el hecho jurídico. En la infinita variedad de los hechos, algunos son jurídicamente irrelevantes y otros jurídicamente relevantes; o sea a algunos no se les da ningún efecto por el ordenamiento jurídico y a otros, por el contrario, se les da un efecto jurídico.

Los hechos que dan lugar a un efecto jurídico se llaman hechos jurídicos. Tales hechos son más numerosos de lo que se puede creer, toda vez que se deben más al dominio amplio de las normas de derecho entre las diversas normas de conducta. Ejemplos del mismo son, el nacimiento, la muerte, la formación de terrenos aluviales o de islas, el derrumbamiento fortuito de un edificio, en estos casos los hechos físicos adquieren indirectamente, resonancia jurídica.

De otra parte, los hechos en sentido estricto y no jurídicos, son aquellas situaciones irrelevantes para la norma jurídica, son simples situaciones naturales cuyos efectos no pertenecen al mundo del derecho; ejemplos de hechos que no son jurídicos es difícil dar, sin embargo, algunos podrían ser la puesta del sol, la lluvia, además, también pueden ser hechos no jurídicos aquellas conductas de los hombres que no producen efectos jurídicos tales como: el leer, cantar por cuenta propia, las citas, las invitaciones, las promesas no jurídicas, los actos de los goces de los bienes etc.

Vistas las clases del hecho hablemos del hecho jurídico comercial como tal y preguntémosnos si el corretaje pertenece a este género o simplemente es un acto jurídico como ya se dijo anteriormente en el escrito.

Entrando al campo de los hechos jurídicos comerciales, hay que tener en cuenta que tales hechos deben tener relevancia jurídica comercial, la cual consiste en determinar un cambio en la situación preexistente y en la

creación de situaciones nuevas a las que correspondan nuevas calificaciones comerciales, cabe anotar que cuando mencionamos el término 'Situación' lo utilizamos en sentido amplio, para indicar la condición, la realidad preexistente, incluso en su conjunto y no a una determinada relación.

Los hechos jurídicos comerciales, al igual que los hechos jurídicos en general son actos involuntarios tipificados por nuestra legislación y que producen efectos jurídicos comerciales. Un ejemplo de nuestra realidad cotidiana podría ilustrarnos mejor, una persona desocupada jugando en internet, oprime enter sin querer en el computador y por caso fortuito o fuerza mayor termina produciendo un efecto jurídico al haber realizado una transacción involuntariamente, no se puede hablar de acto jurídico porque no esta dispuesta la voluntad, pero si es un hecho jurídico comercial porque involuntariamente se produjo un efecto jurídico.

Respecto al contrato de corretaje debemos indicar que no es un hecho jurídico, toda vez, que la manifestación de voluntad es latente tanto entre el proponente como entre el corredor, en el corretaje no se puede hablar de fenómenos físicos que produzca efectos jurídicos, sino de manifestaciones de voluntades directas y reflexivas a producir efectos jurídicos, en síntesis, el contrato de corretaje es un acto jurídico y no un hecho jurídico.

Consideradas las diferencias entre acto y hecho jurídico comercial y su aplicación al contrato de corretaje, averigüemos si el negocio que se deriva del contrato de corretaje es netamente comercial, mirando eso si el contrato de corretaje desde su orígenes.

2. EL CORRETAJE COMO ACTO JURÍDICO COMERCIAL

2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El contrato de corretaje tuvo como antecedente inmediato la figura de la intermediación en el Derecho Romano Clásico, donde el papel del intermediario era realizado por un amigo de quien hacía el encargo, dicha tarea se caracterizaba por dos aspectos principales, como eran: la confianza en el amigo y la absoluta gratuidad de la gestión.⁴

Posteriormente el corretaje fue adquiriendo mayor desarrollo, así, en España, la primera reglamentación de los corredores se hizo en el año 1271 en las llamadas “Ordenanzas de lonja y oreja”, donde la actividad del mediador era regulada como la de un comerciante, es decir, de manera estricta y escrupulosa por su actividad debido a la confianza que en él se depositaba. En 1744 la Real Cédula de Alfonso V de Aragón, califica a “los corredores de oreja” como personas públicas y les reconoce su función mediadora que consiste en dar fe sobre las operaciones en las que intervienen.⁵

En Alemania, la figura de los corredores adquiere gran importancia con el surgimiento de la necesidad de establecer negociaciones entre los nativos y los extranjeros, en los que el corredor servía de intermediario, y cuya función principal era la de ser intérprete de los mismos; pero, tal fue la importancia de la actividad del corredor, que su uso se extendió posteriormente a las negociaciones entre los nacionales.

En Francia, los corredores tuvieron un carácter oficial, pues no existía la libertad en el ejercicio de la mediación; sin embargo, con la ley 17 de 1791 se inició en Francia la libertad a la mediación, y el Código Francés, en 1808, estableció la distinción entre corredores de seguros, intérpretes, conductores de buques, y corredores de transportes.⁶ La ley 18 de 1869, proclamó la libertad de corretaje y autorizó a cualquier persona para ejercer la profesión, abriéndose así la posibilidad de una regulación legal para el contrato de mediación.

⁴ CORREA ARANGO, Gabriel. De los principales contratos mercantiles. 2º ed. Colombia. Editorial TEMIS. 1991. Pág 261.

⁵ ARRUBLA PAUCAR, Jaime Alberto. Contratos Mercantiles. Tomo I, 8ª ed. Editorial Biblioteca Jurídica DIKE. Colombia. 1997. Pág 453.

⁶ Ibid., p. 454.

En el año 1887 aparece en Colombia la figura del corredor como una figura contractual atípica, y posteriormente con la adopción del código de comercio en 1971, se tipificó; hoy en día, nuestra legislación comercial, se ocupa de estructurar y disciplinar el contrato de corretaje con nominación propia en los artículos 1340 y siguientes.⁷

2.2. CONCEPTO DEL CONTRATO DE CORRETAJE:

Para la Real Academia, en el Diccionario de la Lengua Española, por corretaje se entiende "Diligencia y trabajo que pone el corredor en los ajustes y ventas", o el "premio y estipendio que logra el corredor de comercio por su servicio".⁸ Sin embargo consideramos que para nuestro estudio es necesario enfocarnos en una definición más jurídica.

Nuestro Código de Comercio no consagra una definición propia del contrato de corretaje; adopta, en cambio, un criterio estrictamente subjetivo, donde la definición del corredor sirve como punto de partida para poder establecer un concepto del corretaje como tal.

Para comenzar con el estudio del corretaje como acto jurídico comercial, es necesario partir de lo que entendemos por éste, en primer lugar, diremos que el corretaje es, **aquel contrato por medio del cual, una parte llamada corredor, (comerciante profesional y con especiales conocimientos en determinado mercado) se obliga para con otra, llamada proponente o interesado, (de manera independiente y a cambio de una remuneración) la cual se halla interesada en la celebración de determinados negocios jurídicos, a ponerla en contacto con terceros con quienes eventualmente pueda concretar dicha celebración.**

El corretaje al ser una figura contractual, nace a la vida jurídica gracias al consentimiento de las partes, es decir, el corretaje surgió porque hubo de por medio un acuerdo de voluntades, entre una persona denominada corredor, y otra llamada proponente o interesado, con el fin de que se cumpliera la gestión encomendada, la cual consiste, como ya se mencionó, en que el corredor ponga al proponente en contacto con otro, para que posteriormente celebren entre ellos un negocio jurídico nuevo, de esta manera entendemos al corretaje como un contrato bilateral donde se genera una obligación en principio en cabeza del corredor y luego en cabeza de quien encarga.

⁷ Artículos 1340, 1341, 1342, 1343, 1344, 1345, 1346, 1347, 1348, 1349, 1350, 1351, 1352, 1353, del Código de Comercio Colombiano.

⁸ Diccionario de la Lengua Española. Vigésima segunda ed. Tomo I. Editorial ESPASA. 2001.

Frente a éste punto, vale la pena analizar en primer lugar **quien es el corredor**, pues bien, nuestro código de comercio en su artículo 1340 lo define como: *"la persona que por su especial conocimiento de los mercados, 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, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación."*⁹ Lo que indica, que nuestra legislación mercantil le da al corredor la calidad de comerciante, ya que, para el ejercicio del corretaje es indispensable conocer el mercado, es decir, ser profesional y tener cierta experiencia en el tráfico mercantil; de lo cual deducimos, que el corretaje es entonces, una actividad netamente comercial, ya que el artículo 10 del código de comercio afirma que tales actividades únicamente pueden ser desarrolladas por aquellos quienes ostentan la calidad de comerciantes.¹⁰

El corredor debe contar con un elemento adicional a la hora de realizar su gestión, el cual es su independencia en relación con la persona que hace el encargo, ya que, no existe entre ellos ninguna clase de subordinación, ni relación, aparte de la contractual, lo que le da, a la labor del corredor mayor autonomía en el cumplimiento de la gestión encomendada; frente a lo cual el tratadista Jaime Alberto Gómez Mejía afirma: *"...que la persona llamada corredor, se obliga rente a otra u otras, con respecto a las cuales no existe relación de colaboración, dependencia, mandato o representación, a desplegar una actividad necesaria para la búsqueda de posibles interesados en la conclusión de un negocio y relacionarlos con la persona que les confirió el encargo"*.¹¹

Como ya mencionamos, con el ejercicio de tal actividad el corredor se ha comprometido con el proponente para adelantar determinada gestión, como consecuencia, el corredor deberá atender las instrucciones del interesado y deberá procurar seguir las en la búsqueda del tercero con quien se pretenda concluir el futuro negocio jurídico, pero, para que el corredor pueda cumplir a cabalidad con la gestión a cargo, ha de observar ciertos deberes, como son, el de diligencia y cuidado para con el interesado con quien ha celebrado el negocio jurídico, de ésta manera, se dice que el corredor adquiere una obligación de medios, ya que hay un esfuerzo del contratante para tratar de alcanzar el objeto del encargo, en donde el corredor debe poner todos los medios intelectuales y físicos de que dispone para alcanzar tal fin; sin embargo, pese a dicho esfuerzo, el corredor no se obliga a lograr una meta determinada que, para el caso del corretaje, sería lograr que el interesado y

⁹ Código de Comercio Colombiano. Editorial LEGIS. Artículo 1340.

¹⁰ Ibid., Artículo 10: Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles.

La Calidad de comerciante se adquiere aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o interpuesta persona.

¹¹ GOMEZ MEJIA, Jaime Alberto. Contratos Comerciales. Editorial Nelly. Bogota, Colombia. 1980. Pág 209 y 210.

el tercero celebren el nuevo contrato, ya que ello no depende de él sino del tercero interesado en el negocio, pero el corredor, si debe actuar con la diligencia y cuidado necesarios en su gestión.

Por otro lado, el artículo 1344 del Código de Comercio,¹² establece que el corredor tiene una obligación frente a las partes de comunicarles todas aquellas circunstancias que sean conocidas por él y que tengan algún tipo de relación con la seguridad y la valoración del negocio, como por ejemplo la solvencia o insolvencia moral y/o económica del tercero, o los defectos o mal estado de los bienes que van a adquirirse; es decir, todas aquellas circunstancias que puedan llegar a influenciar en su celebración debido a su conveniencia o a la falta de ella; la buena fe contractual se hace presente en el corretaje.

Todo corredor a su vez, debe defender los intereses de la persona de quien recibió el encargo, o el interés de ambas partes cuando el encargo ha sido doble (tanto por parte de quien encarga, como del futuro contratante), por todos los medio lícitos y de la manera más objetiva posible, al respecto Joaquín Garrigues en su "Tratado de Derecho Mercantil" manifiesta que *... "en este caso es natural que el corredor esté obligado a defender los intereses tanto de uno como de otro de los futuros contratantes que depositaron en él su confianza"*¹³, estamos en presencia, entonces, de dos obligaciones distintas, que nacen de dos fuentes contractuales diversas con un corredor único. Surgirá, entonces, el conflicto de intereses que colocará al corredor en una posición difícil, ya que la defensa de los intereses de uno de los contratantes se traducirá en el daño de los intereses del otro. La misión del corredor, en tal caso, debe ser eminentemente objetiva e inspirarse en la más justa composición de los intereses opuestos.

Otro de los aspectos importantes del contrato de corretaje, es el de ser considerado como un contrato *intuitu personae*, ya que el interesado contrata al corredor de acuerdo con determinadas características personales, dentro de las cuales podríamos mencionar por ejemplo, el hecho de ser un hábil experto en algún mercado específico, o que efectivamente se desenvuelve dentro de ciertos círculos comerciales, con lo cual se garantiza para el proponente, que habrá un buen desempeño en el ejercicio su gestión; pero estas calidades no son suficientes para calificar tal contrato como *intuitu personae*, ya que la confianza en el corredor es un elemento indispensable para contratar con él; al respecto Jaime Alberto Arrubla dice: *... "el fundamento de esta gestión gira en torno al carácter de profesional del corredor y a la confianza que ha inspirado en quien realiza el encargo."*¹⁴

¹² Código de Comercio, Op. Cit., Artículo 1344 El corredor deberá comunicar a las partes todas las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma puedan influir en la celebración del negocio.

¹³ GARRIGUES, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil. 7º ed. Tomo IV. Editorial TEMIS. Bogotá, Colombia. 1987. Pág 298.

¹⁴ ARRUBLA PACUCAR, Op. cit., p. 420.

(subrayado fuera del texto). Como consecuencia de ésta característica, tenemos, que el contrato de corretaje será entonces indelegable, ya que el proponente decidió celebrar dicho contrato con un corredor específico, razón por la cual si el corredor llegare a delegar el encargo a otro, sin autorización expresa, estaríamos en presencia de un incumplimiento contractual por parte suya, ya que, tal se configura no solo con la no realización de la gestión encomendada¹⁵, sino con la inobservancia de aquello a lo que se entiende, haberse comprometido (indelegabilidad), es decir que, el corredor ha quebrantado los deberes a su cargo; lo que se traducirá como un acto de mala fe y deslealtad respecto de su proponente, ante lo cual, el Código de Comercio manifiesta en su artículo 1346,¹⁶ las sanciones a que habrá lugar para el caso del corredor que falta a sus deberes o quebrante la lealtad y buena fe propias de los negocios jurídicos o, en pocas palabras, consagra las consecuencias del incumplimiento del contrato y los perjuicios a indemnizar. De ésta manera, tenemos que el corredor que incurra en las faltas ya expuestas, será suspendido en el ejercicio de su cargo hasta por 5 años y, en caso de reincidencia, será inhabilitado definitivamente del mismo.

Por su parte el numeral 2° del artículo 1345 del Código de Comercio,¹⁷ establece la obligación del corredor de llevar una relación de todos y cada uno de los negocios en los que intervenga, indicando el nombre y domicilio de las partes que lo celebren, fecha y cuantía del precio de los bienes sobre los cuales versen, la descripción y remuneración obtenida. Esta obligación surge para los corredores como consecuencia de la importancia de la actividad que desarrollan y, en virtud de la labor personal que desempeñan, por lo mismo, se trata de una exigencia que se hace a todo profesional del corretaje, con el fin de garantizar la indelegabilidad del mismo.

No obstante lo anterior, tenemos que el corretaje puede ser, sin embargo, conferido a varios corredores, de esta manera y salvo pacto expreso o costumbre en contrario, el proponente puede utilizar varios corredores, en la gestión que le interesa, pero dicha situación debe quedar clara en el momento de la celebración del contrato. Si se ha recurrido a otros corredores debe informárseles de tal hecho, pues el corredor debe tener

¹⁵ Lo que se conoce como inexecución del contrato, es decir, cuando no se tuvo la suficiente diligencia para procurar la conclusión del negocio pretendido, caso en el cual, y teniendo en cuenta lo establecido en el artículo 1604 del Código Civil, el corredor responderá hasta de culpa leve.

¹⁶ Código de Comercio Colombiano, Op. cit., Artículo 1346: El corredor que falte a sus deberes o en cualquier forma quebrante la buena fe o la lealtad debidas será suspendido en el ejercicio de su profesión hasta por cinco años y, en caso de reincidencia, inhabilitado definitivamente. Conocerá de ésta acción el juez civil del circuito del domicilio del corredor mediante los trámites del procedimiento verbal.

¹⁷ Ibid., Artículo 1345, numeral 2: A llevar en sus libros una relación de todos y cada uno de los negocios en que intervengan con indicación del nombre y domicilio de las partes que los celebren, de la fecha y cuantía de los mismos o del precio de los bienes sobre que verse, de la descripción de éstos y de la remuneración obtenida.

pleno conocimiento de las circunstancias que rodean el encargo para poder así, determinar la aceptación o no del contrato propuesto, es decir, el corredor debe conocer en el momento en el que se le propone el encargo, todos los factores que influyen en que su actividad, en últimas, pueda no verse recompensada, en otras palabras, si bien se le pagan las expensas, puede considerarse que no se justifica el desplegar su actividad cuando ha sido conferido el encargo a varios, pues existirían mayores posibilidades que las normales de perder el esfuerzo, ya que mi labor no tendría la retribución que le corresponde, sino que estaría en la obligación de compartirla con los demás corredores.

En segundo lugar, veremos **quien es el proponente o interesado** en el contrato de corretaje; por tal entendemos, la persona que hace la oferta de corretaje al corredor, encargándole la gestión de ponerlo en contacto con un tercero para la posterior celebración de un negocio jurídico entre él y dicho tercero, y entregándole, como contraprestación, una remuneración. Al respecto diremos que el proponente tiene la obligación de remunerar al corredor por su gestión, obligación que adquiere desde el momento en que se celebra el contrato, pero que se hace exigible solo hasta cuando el futuro negocio se celebre entre el proponente y el tercero interesado; al respecto el artículo 1341 del Código de Comercio, establece que *“El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos. Salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales, y la del corredor de seguros por el asegurador. El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga. Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración, se distribuirá en ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario.”*¹⁸ Por lo que el derecho a la remuneración lo adquiere el corredor solo hasta el momento en el cual se celebra el negocio futuro; sin embargo, el mismo estatuto, consagra en su artículo 1342 que *“A menos que se estipule otra cosa, el corredor tendrá derecho a que se le abonen las expensas que haya hecho por causa de la gestión encomendada o aceptada, aunque el negocio no se haya celebrado. Cada parte abonará las expensas que le correspondan de conformidad con el artículo anterior. Esta artículo no se aplicará a los corredores de seguros.”*¹⁹ (subrayado fuera del texto).

El derecho del corredor a cobrar lo que le corresponde por concepto de los gastos en que incurrió en el desarrollo de su gestión, pese a no haberse celebrado ningún contrato entre el interesado y el tercero, es un derecho independiente del de la remuneración, y es obligatorio desde la celebración del contrato, salvo que las partes hayan estipulado otra cosa. Pero, los

¹⁸ Ibid., Artículo 1341.

¹⁹ Ibid., Artículo 1342.

anteriores no son los únicos deberes que se le imputan al interesado, ya que si pretende un buen desempeño en el cumplimiento de la gestión, debe por lo menos, manifestarle las condiciones bajo las cuales quiere que se realice el encargo; con lo cual no solo se garantizará el éxito de su encargo, sino que además se respetarán las condiciones impuestas desde el momento de la celebración del contrato para con el corredor, en otras palabras, lo que se garantiza para el corredor es el cumplimiento del contrato por parte del proponente; al respecto Manuel Sapons Salgado, en su obra "El contrato de corretaje", manifiesta que : ...*"el oferente al hacer el encargo, está obligado a explicar todas las características esenciales del mismo y se abstendrá de poner al corredor, sin previo aviso, condiciones difíciles y peligrosas."*²⁰

De lo anterior llegamos a la conclusión de que la causa final del contrato de corretaje, consiste en que dos personas interesadas en celebrar determinado **negocio jurídico** sean puestas en contacto para tal fin, gracias a la labor desempeñada por el corredor; de lo que, a su vez, podemos deducir que, en el perfeccionamiento de esa relación contractual, el corredor no tiene personalmente ningún interés particular, aparte de el de percibir una remuneración.

2.3. NATURALEZA COMERCIAL DEL CORRETAJE:

Una vez analizados los aspectos más importantes sobre el contrato de corretaje, abordaremos el estudio a cerca de la naturaleza mercantil del mismo, en primer lugar diremos, que en razón a que el corretaje es un contrato, se entiende que es a su vez, un acto jurídico, el cual se desarrolla dentro del campo de acción de la actividad comercial. Al respecto vale la pena determinar qué es lo que hace que cierta actividad sea catalogada como mercantil. Desde los orígenes del derecho comercial se puede percibir el animo de lucro dentro de las actividades mercantiles, ya que lo que siempre han perseguido los comerciantes al desarrollar actividades de comercio es el provecho económico que puedan obtener, razón por la cual esta característica, es, sin duda alguna una de las más importantes en el desarrollo del comercio moderno, ya que los comerciantes, en el ejercicio de su actividad lo que buscan es la satisfacción de ciertas necesidades, hasta entonces insatisfechas, a cambio de determinado valor, el cual será cubierto por aquellos que están dispuestos a asumir dichos costos; es decir, lo que mueve al comerciante dentro del mundo mercantil, es la búsqueda de oportunidades en el mercado, lo que se traduce en aquello que se conoce como la ley de la oferta y la demanda; en donde tanto el oferente, como el demandante perseguirán el obtener algún beneficio o provecho. ; frente a lo

²⁰ SAPONS SALGADO, Manuel. El Contrato de Corretaje. Editorial Montecarvo. Madrid. 1965. Pág 143.

cual José Ignacio Narváez, afirma: ..."*en las actividades de los comerciantes siempre va implícito el lucro o animus lucrandi.*"²¹

Como ya lo dijimos, la actividad mercantil, es la que sirve de cuna para el nacimiento de los actos jurídicos comerciales, y es precisamente en ese cúmulo de necesidades, de ofertas y de oportunidades, en donde el acto jurídico se concreta, ya que es por medio de tales actos, por los que se puede dar respuesta a las demandas hechas en el mercado; debido a su relevancia y al lugar que ocupan en el mundo mercantil.

En relación con el contrato de corretaje diremos que este acto jurídico es comercial, ya que la manifestación de voluntades que le da origen proviene por un lado de una persona común interesada en la celebración de cualquier negocio jurídico, pero por otro lado también proviene de la ayuda idónea de un corredor; quien se presume comerciante ya que solamente pueden ser corredores, las personas profesionales y especialistas en determinado mercado, es decir, aquellos que tengan un dominio y pleno manejo del medio, característica propia de los que se dedican de manera permanente al ejercicio del comercio, de lo que podemos concluir que el corredor, al ser comerciante, hace mercantiles los actos ejecutados en desarrollo de su actividad, la cual consiste básicamente en la celebración de contratos de corretaje. Por otro lado, diremos, que el corretaje también es un acto jurídico netamente comercial, ya que con la manifestación de voluntades que le da nacimiento a tal contrato, lo que se busca es obtener un provecho específico con su celebración; en primer lugar para el corredor, ya que su interés radica en ver remunerada su actividad (*Animus lucrandi*), y en segundo lugar tanto para el interesado como para el tercero, quienes a su vez persiguen un beneficio personal y propio con la celebración del negocio futuro.

A su vez, el contrato de corretaje ha sido calificado como uno de los muchos actos de comercio a los cuales la ley mercantil ha dado tal característica, enumerándolo de manera taxativa en su artículo 20, numeral 8: "*Son mercantiles para todos los efectos legales: El corretaje, las agencias de negocios y la representación de firmas nacionales o extranjeras.*" (subrayado fuera del texto); es decir, Colombia siguiendo los parámetros franceses,²² ha

²¹ NARVÁEZ GARCÍA, José Ignacio. Sistema del Derecho Mercantil Colombiano. 1º ed. Editorial LEGIS. Bogotá, Colombia. 1998. Pág 133.

²² MADRIÑAN DE LA TORRE, Ramón E. Principios de Derecho Comercial. 8º ed. Editorial TEMIS. Bogotá, Colombia. 2000. Pág 61. "Es más, no debe olvidarse que el surgimiento del acto de comercio, como sustento del Código de Comercio francés, fue un recurso legal para mantener la dicotomía del derecho privado. Derruido el sistema subjetivo, los redactores del Código Francés, con el criterio pragmático propio del derecho mercantil, miraron su transcurrir histórico y encontraron en la conducta de los comerciantes manifestaciones comunes que, en otra época, habían servido para fundar sobre ellas la presunción de la calidad de comerciante y para precisar con exactitud la materia de las controversias propias de la jurisdicción consular. Esas manifestaciones traducidas en la actividad de los comerciantes y conocidas como actos de los comerciantes.",

adoptado un criterio objetivo, en donde es la ley, la que califica los actos como mercantiles o no, en éste orden de ideas, diremos que otro de los argumentos que confirma la naturaleza comercial del contrato de corretaje, es el imperio de la ley.

En conclusión podemos decir que el contrato de corretaje es netamente comercial ya que su función primordial consiste en facilitar el ejercicio del comercio abriendo las puertas para la celebración de un nuevo contrato ya que en el desarrollo del corretaje el corredor es el encargado de ver las oportunidades del mercado y a su vez encaminarlas para que sean aprovechadas en un futuro negocio, dando así mayor agilidad y seguridad al tráfico mercantil.

3. NEGOCIO FUTURO COMO ACTO JURÍDICO COMERCIAL

En éste capítulo analizaremos los negocios futuros, que surgen del contrato de corretaje, como actos jurídicos de naturaleza comercial, para ello, partiremos de lo que se entiende por negocio futuro, al respecto diremos que el negocio futuro, también responde a la idea de acto jurídico, es decir, el negocio futuro es a su vez un contrato, de lo que se deduce que, lo que realmente busca el corretaje, es la celebración de otro contrato diferente del que le dio origen; de ésta manera, comenzaremos por analizar las clases de corretaje que se presentan en nuestra realidad jurídica, y los nuevos contratos que cada una de ellas pretende celebrar.

3.1. CORRETAJE DE SEGUROS

Por corretaje de seguros entendemos **aquel convenio en virtud del cual el corredor de seguros (persona especializada en el mercado de los seguros), se obliga para con el asegurador o persona jurídica que busca cubrir los posibles riesgos de determinadas actividades; de manera independiente y a cambio de una remuneración, a ponerlo en relación con un tercero que esté interesado en celebrar un contrato de seguros con tal asegurador.** Al respecto la Corte Suprema de Justicia manifiesta que: *“...el corretaje de seguros es figura que no puede darse sino entre el asegurador y el corredor y no entre el tomador de los seguros y el corredor, entendimiento este que le resulta de preguntarse quien resulta obligado por el contrato de corretaje y que responde señalando que como el único obligado a pagar la remuneración del corretaje de seguros es el asegurador, en consecuencia el contrato no puede darse sino entre el asegurador y el corredor”.*²³

Uno de los sujetos mas importantes dentro esta relación contractual es el corredor de seguros quien se encarga de mirar en el mercado el posible campo de acción donde podría desarrollarse la actividad aseguradora, así como sus posibles consumidores; sin embargo, en el corretaje de seguros existe, una limitación frente al ejercicio de tal actividad, ya que solamente están facultados para ser corredores de seguros las personas jurídicas, siendo únicamente ellas, las que pueden servir de intermediarias, entre el asegurado y el asegurador. En relación con lo anterior el Código de

²³ Colombia. CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Sala de Casación Civil. M.P. José Fernando Ramírez Gómez. Expediente 5383. Ocho de Agosto de 2000. En www.minjusticia.gov.co. Agosto de 2002.

Comercio, define en su artículo 1347, modificado por el artículo 101 de la ley 510 de 1999 al corredor de seguros así: *“Los corredores de seguros deberán constituirse como sociedades anónimas e indicar dentro de su denominación las palabras “corredor de seguros” o “corredores de seguros”, las que serán de uso exclusivo de tales sociedades. A tales empresas les serán aplicables los artículos 53, numerales 2 a 8, 91, numeral 1 y 98, numerales 1 y 2 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, así como el artículo 75 de la Ley 45 de 1990. Para los efectos antes señalados contarán con seis (6) meses contados a partir de la entrada en vigencia de esta ley para acreditar el nuevo tipo societario”*.²⁴

De lo anterior, podemos deducir que las características de los intermediarios de seguros serían:

- Solo pueden ser corredores de seguros, las sociedades anónimas.
- Los corredores de seguros no están vinculados ni al asegurado ni a la aseguradora por relaciones de dependencia, mandato o representación, y , por lo tanto, no obligan con sus actos a las compañías de seguros. En virtud del carácter de representación de una o varias compañías de seguros o sociedades de capitalización que tienen las agencias y los agentes de seguros, se entiende que no podrán ejercer su actividad sin contar con la previa autorización de dichas entidades, autorización que puede ser revocada por decisión unilateral. En consecuencia, serán tales compañías y sociedades quienes deben velar por que las agencias y agentes que las representan cumplan con los requisitos de idoneidad y responderán solidariamente por la actividad que éstos realicen, de acuerdo con la delegación que la ley y el contrato les hayan otorgado.

Otro de los requisitos exigibles a los corredores de seguros, es que deben estar inscritos ante la superintendencia bancaria, ya que solamente podrán ejercer la labor de corredores de seguros, si cumplen con ésta exigencia. Por lo tanto estarán bajo la vigilancia y control de dicho organismo, debiendo tener un capital mínimo y una organización técnica y contable.²⁵

En relación con lo anterior, José Armando Bonivento afirma que: *“...” se convierte en un presupuesto fundamental para poder adquirir el status de corredor de seguros, porque ya el ejercicio mismo de la actividad está supeditado a la inscripción que sobre el particular debe realizar la Superintendencia Bancaria, de conformidad con el artículo 1351 del Código de Comercio, según el cual, “solo podrán usar el título de corredores de*

²⁴ Colombia. Congreso de la República. Ley 510 de 1999. En www.juridicacolombiana.com. Mayo de 2002.

²⁵ Código de Comercio, Op. cit., Artículo 1348: Las sociedades que se dediquen al corretaje de seguros estarán sometidas al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria y deberán tener un capital mínimo y una organización técnica y contable, con sujeción a las normas que dicte al efecto la misma superintendencia.

*seguros y ejercer esta profesión las sociedades debidamente inscritas en la Superintendencia Bancaria, que tengan vigente el certificado expedido por dicho organismo”, y en el entendido que, por mandato expreso del artículo 1348 ibídem, estarán sometidas al control y vigilancia de la citada dependencia”.*²⁶

Por otro lado, la labor que, como intermediario desempeña el corredor de seguros, consiste principalmente en el ofrecimiento de las pólizas que amparan riesgos a posibles interesados en tomarlas; sin embargo, dicha labor, va más allá de lo señalado en la ley, pues es costumbre que los corredores sean gestores, por cuenta del tomador o del asegurador, es decir, existen otras actuaciones del corredor, por fuera de la gestión principal a la que se han obligado, y ayudan en el cumplimiento de la misma, aunque sea de naturaleza diversa, a manera de ejemplo diremos que, tales actuaciones serán por cuenta del tomador, cuando es el corredor el que busca mejores condiciones y tarifas para las pólizas y, del asegurador cuando el corredor tramita siniestros, recibe el pago de la prima etc.

Frente a la labor de intermediación, la Corte Suprema de Justicia también se ha pronunciado diciendo: *...” la intermediación que realiza el corredor de seguros se caracteriza específicamente por tener por objeto ofrecer seguros, promover la celebración de los contratos respectivos y obtener la renovación de estos contratos a título de intermediario entre el asegurado y el asegurador; la intermediación entre asegurados y aseguradores que tenga tales objetos, además de ser característica esencial de esta variedad del corretaje, puede provenir de cualquiera de esas partes y no es obstáculo para que pueda conllevar la realización de otras operaciones transitorias y accidentales, como lo es, por ejemplo, la asesoría que le dé el corredor a cualquiera de las partes en relación con los seguros por contratar, la cual no altera la esencia del corretaje de seguros”.*²⁷

Una vez analizados los presupuestos básicos del corretaje de seguros, diremos que éste, como contrato, es un acto jurídico de carácter comercial, ya que por un lado, el acuerdo de voluntades es emitido por sujetos de derecho comercial, es decir, al menos la figura del corredor, presenta la calidad de comerciante, lo que hace que los actos desarrollados por él y las relaciones contractuales que establezca con otros, en el ejercicio de su profesión, sean considerados mercantilmente; a su vez, al ser limitado el ejercicio del corretaje a las sociedades anónimas, entramos al terreno de lo comercial, ya que tales personas jurídicas, tienen por objeto la ejecución de

²⁶ BONIVENTO JIMENEZ, José Armando. Contratos Mercantiles de Intermediación. 2° ed. Colombia. Editorial. Librería Profesional. 1999. Pág 89.

²⁷ CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Op. cit.

actos mercantiles, que para el caso del corretaje de seguros, será la actividad aseguradora. Al respecto, el artículo 20, numeral 10, del Código de Comercio, establece: *“Son mercantiles para todos los efectos legales: Las empresas de seguros y la actividad aseguradora”*.²⁸

Por otro lado, al analizar la finalidad perseguida con la celebración de un corretaje de seguros, nos daremos cuenta que ésta se traduce en la necesidad de celebrar un nuevo contrato con implicaciones comerciales. En relación con éste punto, es necesario mirar lo que se entiende por contrato seguros y su carácter mercantil, a lo que decimos que, es **aquel acuerdo de voluntades en el que una persona denominada asegurador, se obliga, a satisfacer al asegurado, o a un tercero, la cobertura de algún riesgo en el evento en el que éste se presente, a cambio de una remuneración**. De lo que deducimos que el ámbito mercantil, de este acto jurídico se encuentra en primer lugar; en el hecho de que la actividad aseguradora se desarrolla por empresas dedicadas al comercio, es decir, como ya lo vimos, por sociedades anónimas, quienes son certificadas y vigiladas por la superintendencia bancaria en el cumplimiento de sus funciones, y en las cuales se destacan su idoneidad y responsabilidad, dándole de ésta manera la calidad de comerciales a los actos jurídicos que celebra. En segundo lugar, diremos que el acto jurídico, contrato de seguros es meramente mercantil, atendiendo al criterio objetivo plasmado por nuestro legislador en el código de comercio, ya que como se estableció anteriormente, es por disposición de la ley, por lo que se le da el carácter mercantil al desarrollo de la actividad aseguradora, el cual se concreta en la celebración de contratos de seguros. En tercer y último lugar, con la cobertura que se hace a los riesgos amparados en los contratos de seguros, lo que se busca por ambas partes, es la obtención de un beneficio o utilidad; por parte del asegurador al perseguir una remuneración a cambio del servicio; y por parte del asegurado al pretender que sea compensado monetariamente en determinado porcentaje el riesgo amparado una vez ocurra el siniestro; lo que le da el carácter negocial a la actividad aseguradora, debido a que ocupa una posición preponderante en el comercio.

3.2. CORRETAJE BURSÁTIL.

El Contrato de Corretaje Bursátil es **aquel acuerdo de voluntades en virtud del cual, el corredor bursátil o de bolsa, se obliga para con una persona interesada en invertir en el mercado público de valores, a poner en relación con un comisionista de bolsa, o a indicarle las oportunidades**

²⁸ Código de Comercio. Op. cit., Artículo 20.

de invertir en el mercado bursátil, con lo cual se busca celebrar operaciones bursátiles o de bolsa por medio del denominado contrato de compraventa de valores.

En el Corretaje Bursátil, como en toda clase de corretaje, existe un corredor, en este caso llamado agente, corredor de valores o de bolsa, quien es el encargado de celebrar éste contrato, y tiene como función principal, poner en relación a dos o más personas para que ellas mismas celebren un negocio de compraventa de valores, sin que el corredor de valores esté vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación. Frente a lo anterior, tenemos que el corredor de valores no contrata por cuenta de las partes, ya que son éstas últimas las que deben perfeccionar el negocio y a quienes una vez celebrado el mismo, les corresponde ejecutar las prestaciones que de él se derivan, es decir, el corredor solamente debe limitarse a servir de intermediario en la búsqueda de los futuros contratantes. Así pues, el actuar del corredor se circunscribe al desarrollo del contrato de corretaje, en los términos del citado artículo 1340 del Código Comercio.

El corredor bursátil debe contar con algunas características importantes en el ejercicio de su encargo:

- Interviene en operaciones concertadas entre otras dos personas, con ninguna de las cuales tiene nexo de relación. El corredor, intermediario o agente de bolsa no pueden tener interés directo en las operaciones en las que median los futuros contratantes.
- Las operaciones del Corredor Bursátil son de carácter público, aquellas en las que interviene con el fin de llevar a cabo la gestión encomendada son, en la mayoría de los casos, de carácter privado.
- La condición de profesional es exigible, ya que debe tener un conocimiento anticipado sobre el manejo de la Bolsa y del mercado público de Valores. El Corredor Bursátil tiene un grado de profesionalidad indiscutible y el derecho al premio por su condición no está condicionado por el resultado.
- El corredor Bursátil no responde del resultado, ni lo garantiza, solamente se hace cargo de obrar con suma diligencia en el ejercicio de su gestión, estando al tanto sobre las oportunidades del mercado.

A su vez el corredor de bolsa, en su calidad de intermediario especializado en el mercado público de valores, tienen el deber de actuar con el más alto

grado de idoneidad y profesionalismo y deberá responder por el incumplimiento de su gestión.

En este sentido, el corredor de bolsa está obligado a ejecutar su encargo con la mayor competencia profesional al servicio del interesado con quien contrató, con el fin de lograr el éxito en su gestión y ejecutar el contrato en las condiciones económicamente más favorables para su cliente, de suerte que, si del incumplimiento de este principio se ocasionan perjuicios a quien lo contrato, surge la obligación de indemnizar por parte del agente.

En cuanto a la labor de intermediación a cargo del corredor, diremos que ésta consiste en la suma diligencia que debe tener el corredor bursátil, a la hora de analizar las ofertas de compra y venta de acciones en el mercado público de valores, con el fin de proporcionar al interesado, con quien celebró el contrato de corretaje, dentro de una variada gama de ofertas, la que más beneficie sus intereses.

Otro de los aspectos a destacar del corretaje bursátil, es el de ser un contrato o acto jurídico de carácter comercial; hemos llegado a tal conclusión partiendo de una apreciación subjetiva, es decir, tomando como punto de partida la calidad de comerciante del corredor bursátil, ya que una de sus características principales, como ya lo vimos, es la de ser conocedor y experto en el manejo del mercado público de valores, lo que hace que tal calidad se extienda a las labores que realiza y a los actos jurídicos que celebra. En segundo lugar, vale la pena destacar que el corredor bursátil, se ocupa profesionalmente de una actividad catalogada como mercantil por nuestra legislación comercial, ya que las operaciones de bolsa, y más específicamente la compraventa de valores responde a una actividad propia de una empresa dedicada al comercio, teniendo en cuenta su carácter oneroso y su utilidad en los usos del tráfico mercantil; ya que en la compra y venta de títulos mercantiles lo que se pretende es potencializar la inversión privada con el objeto de determinar la formación de precios y cotizaciones que van a imperar en el mercado, de esta manera, si aumenta la demanda, así mismo subirá el precio y viceversa, determinando los parámetros imperantes de la oferta y la demanda en el mercado bursátil. Por ultimo diremos que la calidad mercantil de las operaciones de bolsa se puede determinar atendiendo a la clasificación que da el Código de Comercio, ya que en su artículo 20 numeral 7: *“Son actos mercantiles para todos los efectos legales: las operaciones bancarias, de bolsa y de martillo.”*²⁹ (subrayado fuera del texto). Lo que indica que la compra y venta de valores en el mercado bursátil es comercial por disposición legal.

²⁹ Ibid., Artículo 20.

3.3. CORRETAJE DE FLETAMENTOS MARÍTIMOS

Definimos al corretaje de Fletamentos marítimos, como **aquel convenio en virtud del cual una persona con especiales conocimientos en el mercado marítimo, denominada corredora de fletamentos marítimos, se compromete a asesorar a título de intermediario, sin relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación, por un lado, al transportador marítimo, y por otro lado al fletador, sobre aquellos posiblemente interesados en la celebración futura de contratos de fletamentos marítimos, para cuyo fin deberá ponerlas en contacto.**

Al igual que en los dos tipos de corretaje ya estudiados, en éste, la figura del corredor juega un papel importante en el desarrollo del contrato, ya que constituye uno de sus elementos primordiales; en éste orden de ideas, diremos que el corredor de fletamentos marítimos ha de ser, no solo aquella persona que por su experiencia en el comercio marítimo, está llamada a servir de intermediaria en la celebración futura de un contrato de fletamento, sino que además requiere contar con otras características a fin de poder desempeñar tal función. En primer lugar, diremos, que el ejercicio del corretaje de fletamentos marítimos está autorizado tanto para personas naturales, como para personas jurídicas, en razón a que la actividad del corredor de fletamentos marítimos, no presenta limitante alguna en cuanto a su ejecución, ya que en la realidad mercantil, puede desarrollarse por una persona individualmente considerada, pero a su vez, tales personas pueden organizarse a manera de sociedad especializada en ésta clase de negocios.

Por otro lado, es indispensable aclarar, que existe un organismo encargado de velar por la actividad del corretaje de fletamentos marítimos, y a cuyo cargo se encuentra la función de autorizar, inscribir y controlar el ejercicio profesional de personas, tanto naturales como jurídicas, que se dediquen a las actividades marítimas, pero, de manera especial, a aquéllas dedicadas al corretaje de naves y de carga, por medio de la expedición de licencias de funcionamiento; tal organismo es la **Dirección General Marítima y Portuaria (DIMAR)**.

De esta manera, tenemos que el corredor es un comerciante profesional que, por una remuneración, recibe el encargo de concertar la oferta y la demanda, y de promover la conclusión de un negocio, en este caso la celebración de un contrato de fletamento. El corredor es, entonces, una persona con especial conocimiento de un mercado, por lo que, frente a los fletamentos marítimos, requiere conocer de comercio exterior, tarifas, fletes, transporte marítimo, idiomas, regímenes aduaneros, tráfico marítimo, contabilidad, economía y además de contar con ciertos conocimientos jurídicos. De la misma manera diremos, que la actividad marítima y en

particular el corretaje marítimo, son, en su esencia, profesiones específicas y muy especializadas en las que las negociaciones y transacciones se efectúan en moneda extranjera regularmente en dólares. El corredor de fletamentos marítimos, además de garantizar un conocimiento en relación con el manejo del transporte marítimo, ha de garantizar que actuará con suma diligencia en la ejecución de su encargo; además de obrar en el desempeño de sus funciones con honestidad, integridad e imparcialidad; atender con diligencia y cuidado los encargos profesionales y no incurrir en conductas o prácticas desleales o fraudulentas que afecten el desarrollo cabal y ordenado de los servicios de transporte marítimo, razón por la cual, la actividad marítima exige, a su vez, que el corredor de contratos de fletamentos marítimos presente una situación estable con lo cual ofrezca a sus clientes una imagen seria y de permanencia.

Al respecto, el Decreto 1753 de 1991, el cual regula la actividad del corredor de contratos de fletamento marítimo, en su artículo 5, literal d, establece como uno de los requisitos para los corredores: *"Contar con una póliza que ampare la eventual responsabilidad profesional del Corredor de Contratos de Fletamento Marítimo, la cual deberá ser expedida por una compañía de seguros legalmente reconocida. En el caso de las personas jurídicas, esta póliza debe cubrir a los directores o administradores de la sociedad."*³⁰

En desarrollo de la labor del Corredor de Contratos de Fletamento Marítimo se entiende que este solamente está facultado para servir de intermediario entre el fletador y el armador, lo cual le impide llevar a cabo otras actividades simultáneas a la gestión para la cual fue contratado, por lo que los actos del corredor derivados del contrato de corretaje de fletamento marítimo, no concursan con otros, ya que de ser así se estaría desconociendo la naturaleza del corretaje como tal, al mezclar la labor de intermediación con otras; sin embargo, hay ciertos actos que se deben adelantar, en virtud de la labor de intermediación, ya que ella no sería posible sin tales actuaciones, como sería el hecho de mirar la mejor propuesta para quien realiza el encargo. El artículo 8 del Decreto 1753 de 1991, establece que al respecto: *"El Corredor de Contratos de Fletamento Marítimo a quien se le haya otorgado una licencia que acredite tal calidad, no podrá operar simultáneamente como transportador, ni agente marítimo por sí ni por interpuesta persona. Tampoco podrá ser socio o copartícipe en organizaciones cuyo objeto social sea el transporte o agenciamiento marítimo."*

Parágrafo transitorio. A partir de la vigencia del presente Decreto las personas naturales o jurídicas que ostenten dos (2) o más de las calidades

³⁰ Colombia. Congreso de la República. Decreto 1753 de 1991. Artículo 5. En www.banrep.gov.co. Mayo de 2002.

mencionadas, deberán optar por una de ellas en el término de seis (6) meses, en caso contrario dichas licencias serán declaradas sin valor y efecto".³¹

En cuanto a la labor de intermediación, diremos que, ésta consiste no solo en el hecho de relacionar al fletador con el armador, sino que además para poder cumplir con este propósito debe estar atento y alerta a las posibles oportunidades de celebración de contratos de fletamento marítimo en el mercado, además de seleccionar dentro del cúmulo de ofertas la mas adecuada para la persona con quien contrató, en cuanto a fletes, calidad de las naves y seguridad de las rutas.

A su vez, tenemos que el corretaje de fletamento marítimo es un acto jurídico de carácter comercial, ya que los corredores o personas que se obligan en virtud de tales contratos deben ejercer de manera profesional dicha actividad, lo que se aprecia en el hecho de que la Dirección General Marítima y Portuaria (DIMAR), les exija cierta idoneidad, junto con determinadas calidades para ejercer tal labor. En otras palabras se confirma que el corredor de fletamento marítimo debe ser un experto en el trafico mercantil, ya que dentro de las cosas que debe saber el corredor, como ya lo mencionamos, se encuentran todas aquellos conocimientos que giran en torno al comercio marítimo, lo que le da la calidad de comerciante, haciendo a su vez, que los actos realizados en razón de su profesión sean considerados como mercantiles, junto con el acto jurídico que les dio origen.

En relación con lo anterior, el artículo 2 del Estatuto que regula la actividad de los Corredores de Fletamento Marítimo establece: *"Para todos los efectos legales, los actos de las personas naturales o jurídicas que se desempeñen como Corredores de Contratos de Fletamento Marítimo serán considerados como mercantiles en virtud del artículo 20 numeral 8, del Código de Comercio"*.³²

Por otro lado, para poder analizar el carácter mercantil del contrato de fletamento marítimo, partimos de la definición que trae el código de comercio, para decir que artículo 1666: *"El fletamento es un contrato por el cual el armador se obliga, a cambio de una prestación, a cumplir con una nave determinada uno o más viajes preestablecidos, o los viajes que dentro del plazo convenido ordene el fletador, en las condiciones que el contrato o la costumbre establezcan."*³³, tal contrato como acto jurídico futuro, producto

³¹ Ibid., Artículo 8.

³² Ibid., Artículo 2.

³³ Código de Comercio. Op. cit., Artículo 1666.

de la celebración de un contrato de corretaje, tiene por campo de acción a la actividad mercantil, y por lo mismo estamos en presencia de un acto jurídico comercial, debido a que tal contrato se celebra con el fin de dar agilidad al comercio marítimo, lo que se plasma en el hecho de que el fletamento marítimo en lo consiste es en facilitar al fletador por parte del armador, una nave determinada, con la cual se pueda cumplir con cierto número de viajes, evitando que la actividad marítima se estanque; al mismo tiempo lo que se busca es obtener tanto para el armador como para el fletador (partes del contrato), determinada utilidad. A su vez, tenemos que el contrato de fletamento marítimo es una figura desarrollada dentro del contrato de transporte, acto jurídico que forma parte de los denominados actos de comercio, ya que el artículo 20 numeral 11 del Código de Comercio dice: *“Son mercantiles para todos los efectos legales: Las empresas de transporte de personas o de cosas, a título oneroso, cualesquiera que fueren la vía y el medio utilizados”*.³⁴ De lo que se confirma que el acto jurídico denominado, contrato de transporte marítimo es un acto jurídico netamente comercial, calidad que se hace extensible al fletamento marítimo, por emanar del primero.

³⁴ Ibid., Artículo 20

4. NEGOCIO FUTURO COMO ACTO JURÍDICO DE NATURALEZA DIFERENTE A LA COMERCIAL

Para empezar hablar del negocio futuro como acto jurídico de naturaleza diferente a la comercial tenemos que partir del supuesto de que con la celebración del contrato de corretaje lo que las partes realmente persiguen en últimas es la celebración de un nuevo negocio jurídico, pero en relación con este aspecto, diremos que tal negocio no debe responder siempre a la figura del acto jurídico comercial, ya que la realidad jurídica y el manejo del comercio actual, nos muestra, contrario a lo que pensó el legislador al momento de regular el corretaje, que esta figura ha venido ampliando su campo de acción y trascendiendo más allá de lo meramente comercial, por lo que afirmaciones como la que trae el Código de Comercio en su artículo 1340: *“Se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, 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, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación.”*³⁵ (subrayado fuera del texto), son presupuestos que no tienen actualmente aplicación íntegra. Al respecto, diremos que existen diferentes modalidades de corretaje independientes de las ya analizadas, como serían el **corretaje de empleo y el corretaje matrimonial**; los cuales pese a que, como contratos de corretaje son figuras contractuales comerciales, los futuros negocios no lo son. En relación con este punto, el tratadista Jorge Parra Benítez establece dentro de las clases de corretaje los siguientes: *“... corretaje de seguros, corretaje de inmuebles, corretaje bursátil, corretaje de fletamentos marítimos, corretaje de espectáculos públicos y de intercambio de bienes y servicios, como crédito, moneda, títulos, corretaje de empleo.”*³⁶

En primer lugar debemos hacer un estudio minucioso de estas clases de contratos, para determinar que estas figuras realmente responden a nuevas modalidades de corretaje, ya que nuestro medio jurídico las ha denominado inapropiadamente **agencia de empleo y agencia matrimonial**, dándoles un carácter distinto al que realmente tienen de acuerdo con naturaleza y el cual es la de ser un contrato de corretaje.

³⁵ Ibid., Artículo 1340.

³⁶ PARRA BENITEZ, Jorge. Contrato de Corretaje. Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, No. 93. Editorial Universidad Pontificia Bolivariana. Medellín, Colombia. 1993. Pág 83.

4.1. CORRETAJE DE EMPLEO:

Por corretaje de empleo entendemos, **aquel convenio en virtud del cual una persona llamada corredor o agente de empleo se obliga para con otra interesada (futura empleadora o trabajadora) sin relación de colaboración, mandato, dependencia o representación, a cambio de una remuneración a ponerlas en contacto entre si, con el fin de que celebren un contrato de trabajo.**

Dentro de los elementos de esta definición encontramos que el más importante es el del corredor de empleo, ya que él hará las veces de intermediario entre futuros empleador y trabajador, razón por la cual, deberá estar alerta y atento a la oferta y demanda de empleo en el mercado laboral. Con miras a facilitar el cumplimiento de su gestión, el corredor de empleo ha decidido constituir empresa adquiriendo la personería jurídica por medio de la inscripción de la copia de su escritura de constitución en el registro mercantil de la cámara de comercio, cuya razón social sería la de agencia de trabajo o de empleo. De lo que se deduce que una de las características del corredor de empleo es la de ser persona jurídica.

Al respecto el artículo 1 del decreto 2676 de 1971, que regula el ejercicio de las agencias lucrativas particulares de colocación o empleo, establece: *“Toda persona natural o jurídica que tenga establecido o establezca un servicio privado lucrativo de colocación o empleo, cuya finalidad directa o indirecta sea el suministro de trabajadores permanentes o temporales a terceros (personas naturales o jurídicas), cualquiera que sea su modalidad de operación o la denominación del mismo, para la legalidad de su funcionamiento, deberá someterse a los requisitos y cumplir las obligaciones señaladas en el presente decreto.”*³⁷ (subrayado fuera del texto)

Otro de los elementos a destacar en esta clase de corretaje es el de la remuneración, la cual se entiende a cargo del empleador interesado en contratar al trabajador y cuyo monto corresponderá a la tarifa usual, la cual esta comprendida entre sesenta y cinco mil y ochenta mil pesos colombianos y a la que se tendrá derecho únicamente, en el evento en el que se celebre el negocio futuro o contrato de trabajo. En relación con lo anterior, el artículo 9 del decreto ya citado establece que a tal remuneración se podrá acceder: *“.....solo en el caso en que el trabajador sea aceptado por el empleador”*³⁸, es decir, si se llega a concretar el negocio futuro.

³⁷ Colombia. Congreso de la República. Decreto 2676 de 1971. En Diario Oficial de Febrero 10 de 1972. Mayo de 2003.

³⁸ Ibid., Artículo 9.

Frente a la labor de intermediación que cumple el corredor de empleo, diremos que esta consiste, como todo corretaje, en poner los medios y la diligencia necesarios para llevar a cabo la gestión encomendada, aproximando y facilitando a los interesados el camino para su entendimiento en cuanto a su futura relación laboral; dicho en otras palabras, la gestión del corredor se lleva a cabo, con el fin de celebrar, como negocio jurídico futuro, un contrato de trabajo; entre aquella persona interesada en adquirir empleo denominada trabajador y aquella otra interesada en los servicios ofrecidos por el primero conocida como empleador; de lo que se deduce que, la nueva relación contractual la celebrarán entre interesados, dejando de lado al corredor, con quien ya se concluyó el contrato de corretaje.

Al respecto, vale la pena aclarar que si el intermediario es el que celebra el contrato de trabajo con el trabajador y no el empleador, no estaríamos en presencia de un contrato de corretaje, propio de las agencias de empleo, ya que el sentido de independencia que lo caracteriza se desvirtuaría, sino que estaríamos hablando de la gestión realizada por las empresas de servicios temporales; a lo que el artículo 71 de la ley 50 de 1990 dice: *“Es empresa de servicios temporales aquella que contrata la prestación de servicios con terceros beneficiarios para colaborar temporalmente en el desarrollo de sus actividades, mediante la labor desarrollada por personas naturales contratadas directamente por la empresa de servicios temporales, la cual tiene respecto a estas carácter de empleador.”*³⁹(subrayado fuera del texto)

Un claro ejemplo de corretaje laboral es, el de la contratación de empleadas domésticas, el cual se lleva a cabo por medio de una agencia de empleos, la que se encarga de encontrar el personal idóneo, de acuerdo con la solicitud que ha realizado quien busque sus servicios, y una vez postulado un posible trabajador, lo pondrá en contacto con el empleador quien decidirá si contrata o no con ésta persona, por lo que si se llega a celebrar el negocio futuro se tendrá derecho por parte del corredor a percibir la remuneración.

Uno de los puntos a discutir en relación con el corretaje de empleo, es si éste corresponde realmente a dicha figura contractual, o si por el contrario encaja dentro del contrato de comisión, tal como lo consagra nuestra legislación (decreto 2676 /71), a lo que decimos, que la función del corredor, radica, como ya lo vimos, en el hecho de relacionar a dos personas quienes posiblemente celebrarán entre ellas un contrato de trabajo, por lo que el corredor de empleo, ni actúa como su representante, ni se encarga de celebrar el futuro negocio jurídico por ellos, por consiguiente, el corredor no es ni mandatario, ni comisionista, es solamente un intermediario. Las agencias de empleo por su parte, también son intermediarias y se encargan de contactar a trabajador y empleador, pero no puede afirmarse que sean

³⁹ Colombia. Congreso de la República. Ley 50 de 1990. En Régimen Laboral Colombiano. LEGIS.

comisionistas, ya que la manera como se desarrollan, deja ver claramente que se trata de un corretaje; a tal conclusión hemos llegado, ya que, en primer lugar, lo único que hace la agencia de empleos es contactar a dos partes, no se encarga de contratar con ninguna de ellas en nombre propio, ya que son las partes entre sí, las que entraran a contratar entre ellas mismas; en segundo lugar hay que tener en cuenta que la comisión es un mandato sin representación, en virtud del cual una persona se compromete a ejecutar uno o más negocios en nombre propio pero por cuenta ajena, en tanto que el corretaje no se ciñe por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación, ya que él actúa por cuenta propia en el cumplimiento de su gestión, la cual se reduce al hecho de relacionar a dos personas, no de contratar por ellas, razón por la cual, el corredor, en el corretaje de empleo no es parte de la futura relación contractual, pero si de tratara de un contrato de comisión, el comisionista sí sería parte; al respecto Hidelbrando Leal Pérez, en su comentario al artículo 1262 del Código de Comercio, señala: *“Cuando el mandato no es representativo, el mandatario es, ante los terceros, con quienes contrata, el titular de derechos y obligaciones que se derivan de los contratos que con ellos celebran. Conozca o ignore la existencia del mandato, tales terceros no pueden ser obligados a tener al mandante como parte en el pacto, puesto que no habiendo representación, es el mandatario quien en éste es realmente parte.”*⁴⁰

Una vez aclarado éste punto, partimos del hecho de que el negocio futuro, buscado con la celebración del corretaje de empleo, es un contrato laboral, para decir que, el artículo 1340 del código de comercio,⁴¹ consagra una imprecisión jurídica al limitar el campo de acción del corretaje, estableciendo que solamente podrá celebrarse tal contrato, si el negocio futuro es, a su vez, de carácter comercial; presupuesto alejado de la realidad jurídica, ya que en nuestro medio se configuran nuevos tipos de corretaje, con miras a celebrar negocios de naturaleza distinta; tal es el caso del corretaje de empleo, ya que el acto jurídico que deriva del mismo, es un contrato de trabajo, es decir, el nuevo negocio girará en torno a una relación de carácter netamente laboral, en donde una persona denominada empleador, se comprometerá al pago de una remuneración, conocida como salario, con otro denominado trabajador a cambio de la prestación personal de sus servicios y bajo la dependencia y subordinación del primero; razón por la cual el contrato de trabajo está regulado en su totalidad por el derecho laboral, aunque para que naciera a la vida jurídica, haya sido necesario recurrir a un contrato de naturaleza comercial como es el corretaje.

⁴⁰ Código de Comercio Colombiano Comentado por Hidelbrando Leal Pérez. Editorial LEYER. Artículo 1262.

⁴¹ Código de Comercio. Op. cit., Artículo 1340: Se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, 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, sin estar vinculado las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación. (Subrayado fuera del texto).

Teniendo en cuenta lo anterior, consideramos que la reglamentación del contrato de corretaje, estanca el ejercicio del comercio, ya que impide que se amplíe el campo de acción de tal acto jurídico, al restringir el surgimiento de negocios futuros de distintas naturalezas, lo que ocasiona, que las nuevas modalidades de corretaje reciban el tratamiento de un corretaje atípico en algunos casos, pero en otros, en cambio, lo que se consigue es que otras ramas del derecho, como la laboral, invadan el ámbito jurídico del derecho comercial, al regular el ejercicio de las agencias de empleo; por lo que en nuestra opinión, el artículo 1340 del Código de Comercio, debería ser modificado y permitir que el corretaje se lleve a cabo con el fin de poder celebrar futuros negocios de cualquier naturaleza.

4.2. CORRETAJE MATRIMONIAL

El corretaje matrimonial, es aquel convenio en virtud del cual, un corredor o agente matrimonial, es decir, aquella persona conocedora y experta en el mundo de las relaciones sociales, se compromete, para con un interesado en celebrar un futuro contrato de matrimonio y, a cambio de una remuneración, a ponerlo en contacto con otra que tenga el mismo propósito, sin que medie entre ellas relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación.

Uno de los elementos del corretaje matrimonial, es el corredor o agente matrimonial, quien además de ser aquella persona conocedora del mundo de las relaciones sociales, debe reunir otra característica, a saber, ya que el ejercicio del corretaje matrimonial está circunscrito a personas jurídicas, quienes deben estar inscritas ante la Cámara de Comercio, ya sea que se hayan constituido como sociedades o como empresas unipersonales, y quienes han sido denominadas inapropiadamente como agencias matrimoniales, las cuales no tienen reglamentación alguna en nuestra legislación.

Otro de los elementos que forman parte de esta clase de corretaje es la remuneración del corredor; en relación con éste punto, diremos que es el corredor quien estipula su cuantía, teniendo en cuenta la experiencia en el mercado y la reputación de que goce; ésta se establecerá mediante una cuota semestral o anual fija, ya que durante ese tiempo, la agencia deberá presentar al interesado las variadas opciones, y posteriormente relacionarlas, sin embargo, si ninguna de las partes decide celebrar el contrato matrimonial, la agencia estará en la obligación de seguir relacionando con más gente al interesado, hasta que finalice tal periodo. En ésta clase de corretaje, el corredor tendrá derecho a la remuneración, aún si

el negocio futuro, es decir el matrimonio, no se llegare a concretar, lo que indica que la obligación del corredor matrimonial, es de medios y no de resultados.

En el corretaje matrimonial, la labor de intermediación consiste principalmente en buscar al interesado una persona que se ajuste a lo querido por él, y posteriormente ponerlas en contacto con el propósito de que se conozcan, a fin de que decidan contraer o no, matrimonio; por lo que el corredor deberá actuar, no solo con suma diligencia en el cumplimiento de su gestión, sino que además, deberá prestar especial atención a las recomendaciones hechas por el interesado, ya que de ello depende el éxito de la gestión.

El corretaje matrimonial, como ya lo mencionamos, no tiene ninguna regulación específica, y ha recibido, en cambio, inapropiadamente la denominación de agencia, ya que al analizar los elementos de esta clase de intermediación, se llega a la conclusión de que estamos en presencia de una especie particular de corretaje, y por lo mismo ha de ser regulada como acto jurídico netamente comercial. Sin embargo, en relación con el negocio derivado del corretaje matrimonial, diremos que éste constituye, en cambio, un contrato de naturaleza civil, ya que lo que persigue el contrato de corretaje, es la celebración del contrato denominado matrimonio, regulado por el Código Civil, en su artículo 113: *"El matrimonio es un contrato solemne por el cual un hombre y una mujer se unen con el fin de vivir juntos, de procrear y de auxiliarse mutuamente."*⁴²

Se confirma entonces, que aunque el corretaje está llamado a ser siempre un acto jurídico de naturaleza comercial, el negocio que de él deriva no, ya que, en el caso del corretaje matrimonial, el nuevo negocio dista mucho de tener carácter comercial, es más, es el único contrato que no produce efectos jurídicos patrimoniales, razón por la cual no tendrá ni animo de lucro, ni se pretenderá, con su celebración la obtención de una utilidad, lo único perseguible serán los fines propios de tal contrato, como son el socorro, la ayuda mutua y la generación y educación de la prole. De lo que se concluye, que el corretaje matrimonial, como contrato de corretaje es una figura de carácter estrictamente comercial, pero el negocio que deriva de él, es de naturaleza civil; por lo que, al no existir una normatividad que regule su ejercicio, ni que lo catalogue dentro de determinado tipo de contrato, deberá serle aplicable la del Código de Comercio en materia de Corretaje, ya que es la figura contractual típica que más se le asemeja, razón por la cual el corretaje matrimonial, pese a ser un contrato atípico, será reglamentado por la ley comercial.

⁴² Código Civil Colombiano. Editorial LEGIS. Artículo 113.

Con el análisis de estas modalidades de corretaje, nos damos cuenta, que el corretaje en general, está llamado a ser siempre un contrato netamente mercantil, en cambio, el negocio que de él deriva, no siempre presenta ésta característica, ya que la actividad negocial del contrato de corretaje, puede ir más allá, y tener por fin, un futuro negocio, que abarque otros campos del derecho, no solamente el comercial, razón por la cual, consideramos, que el Código de Comercio, se ha quedado corto a la hora de regular el corretaje, y por lo mismo, su artículo 1340, debería ajustarse a las necesidades del mercado, debería estar acorde con la realidad jurídica, ya que el corretaje es una figura contractual que está tomando mayor importancia en el comercio moderno, al facilitar el ejercicio de las relaciones contractuales y al dar agilidad al mundo de los negocios, por lo que se debería permitir que el contrato de corretaje puede tener por finalidad, la celebración de un futuro negocio, sin limitar la naturaleza de éste.

5. CONCLUSIONES

A lo largo de nuestra investigación y trabajo, hemos podido concluir que el contrato de corretaje es un contrato de existencia reciente, determinando la importancia que tiene este en el mundo jurídico y comercial vigente, nacido a su vez como consecuencia de la complejidad de las relaciones mercantiles en nuestra sociedad. El alcance que ha adquirido el corretaje es consecuencia del desarrollo mercantil, junto con la evolución paralela que ha tenido frente a la actividad del comercio; así claramente, podemos ver que el derecho romano clásico era de relaciones comerciales incipientes, por lo tanto el contrato de corretaje se dejó a un lado y sólo a finales de la etapa posclásica nació como un acto de confianza, en el que la gestión de conseguir un contratante era encomendada a otro, sin ninguna remuneración a cambio.

Podemos deducir que el corretaje es un acto jurídico pluripersonal, porque para su celebración es necesario un concurso de voluntades; es también un contrato bilateral porque genera obligaciones a cargo de ambas partes contratantes: el proponente, a pagar la remuneración usual o convencional, y el corredor, a realizar la gestión encomendada, consistente en relacionar o poner en contacto a los futuros contratantes. Por este motivo la función que cumple el corredor no está condicionada a la celebración del contrato futuro, su obligación es de medios y no de resultados, aunque la exigibilidad de la obligación del proponente, de pagar la remuneración, está condicionada al cumplimiento de la gestión del corredor.

El corretaje es un contrato eminentemente mercantil, aunque el contrato futuro celebrado entre el proponente y el tercero no lo sean o en su efecto no lo llegue a ser. Nuestra normatividad mercantil claramente lo expresa en el Código de Comercio, reglamentando el corretaje de seguros, el corretaje bursátil y el de fletamento marítimo.

Por otro lado podemos concluir que el negocio futuro, producto del contrato de corretaje no necesariamente es un contrato comercial; debido a lo anterior podemos decir que hay una imprecisión jurídica en el artículo 1340 del Código de Comercio⁴³ al afirmar que el negocio futuro del contrato de corretaje siempre debe ser comercial, cosa que no lo es y claramente lo podemos notar en el corretaje laboral y el corretaje matrimonial tratados en el trabajo.

⁴³ Código de Comercio. Op. cit., Artículo 1340.

Al hablar del corredor, podemos concluir que el es una persona que por su especial experiencia en los mercados y debido a que profesionalmente se dedica a celebrar ese tipo de negocios presenta a las partes para que celebren un negocio futuro. El corredor no es parte dentro del contrato que se celebra, es decir, no hay relación de dependencia o subordinación, mandato o representación. Por la cual no podemos confundir el contrato de corretaje con el mandato o con la agencia, debido a que gozan de distinta naturaleza jurídica.

Al finalizar nuestro trabajo, pensamos: que el contrato de corretaje es uno de los actos jurídicos de naturaleza comercial más novedosos en Colombia, que facilita la celebración de nuevos negocios; está ubicado dentro de los de mayor trascendencia en las relaciones comerciales, ya que constituye una valiosa herramienta para los comerciantes o incluso para aquellos que no ostentan dicha calidad, pero que están a su vez interesados en ingresar en el mundo de los negocios mercantiles. Pero por esta simple razón no se puede limitar el surgimiento de los nuevos negocios solamente al campo de lo mercantil, pues de lo contrario sería ir en contra de la evolución del derecho, limitando el surgimiento de nuevos negocios. Por este motivo, consideramos se debe dar un paso adelante en lo que tiene que ver con la regulación del corretaje, permitiendo que los futuros negocios sean de cualquier categoría, dando así respuesta nuestro problema jurídico, de que el negocio derivado del contrato de corretaje no siempre es un acto jurídico netamente comercial.

BIBLIOGRAFIA

- ARCE GORGOLLO, Javier. Contratos Mercantiles Atípicos. 2ª ed. Editorial Trillos. México. 1989.
- ARRUBLA PAUCAR, Jaime Alberto. Contratos Mercantiles. Tomo I, 8ª ed. Editorial Biblioteca Jurídica DIKE. Colombia. 1997.
- BETTI, Emilio. Teoría General del Negocio Jurídico. 2º ed. Editorial Revista Derecho Privado. Madrid, España. 1959.
- BONIVENTO JIMÉNEZ, José Armando. Contratos Mercantiles de Intermediación. 2ª ed. Editorial Librería Profesional. Colombia. 1999.
- CARNERLUTTI, Francisco. Teoría General del Derecho. Editorial Revista de Derecho Privado. Madrid, España. 1955.
- CORREA ARANGO, Gabriel. De los Principales Contratos Mercantiles. 2ª ed. Editorial TEMIS. Colombia. 1991.
- CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Sala de Casación Civil. M.P. José Fernando Ramírez Gómez. Expediente 5383. Ocho de Agosto de 2000.
- CUBIDES CAMACHO, Jorge. Obligaciones. 2º ed. Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas y socioeconómicas. 1991.
- DE LA TORRE MADRIÑAN, Ramón. Principios del Derecho Comercial. 8º ed. Editorial TEMIS. Bogotá, Colombia. 2000.
- DE SOLA CAÑIZARES, Felipe. Tratado de Derecho Comercial Comparado. Tomo I. Editorial Montaner y Simon, S.A. Barcelona, España. 1963.
- EMILIANI ROMAN, Raimundo. Conferencia de Obligaciones. Editorial TEMIS. Bogotá, Colombia. 1980.
- ESCRICHE, Joaquin, Diccionario Razonado de legislación y jurisprudencia, Tomo I y Tomo II. Editorial TEMIS. 1977.

- FERRERA CARIOTA, Luigi. El negocio Jurídico. Editorial Aguilar. Madrid, España. 1956.
- FUEYO LANERI, Fernando. Derecho Civil. 2° ed. Tomo V. Editorial Universo S.A. Santiago de Chile, Chile. 1964.
- GARCIA MUÑOZ, José Alpiniano. Derecho Económico de los Contratos. 1° ed. Editorial Librería del Profesional. Bogotá, Colombia. 2001.
- GARCIA, Trinidad. Apuntes de Introducción al Estudio del Derecho. 22° ed. Editorial Porrúa, S.A. Mexico, D.F. 1973.
- GARRIGUES, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil. 7° ed. Tomo IV. Editorial TEMIS. Bogotá, Colombia. 1987.
- GALGANO, Francesco. El Negocio Jurídico. Editorial Tirant lo Branco. Valencia, España. 1992.
- GÓMEZ MEJÍA, Jaime Alberto. Contratos Mercantiles. Editorial KELLY. 1980.
- LAFONT PIANETTA, Pedro. Manual de Contratos Comerciales. Tomo I. Editorial Librería Profesional. 1993.
- MONROY CABRA, Marco Gerardo. Introducción al Derecho. 10° ed. Editorial TEMIS. Bogotá, Colombia. 1996.
- OLAVARRÍA, Julio. Manual de Derecho Comercial. 3° ed. Editorial Jurídica de Chile. Santiago de Chile. 1970.
- OSPINA FERNANDEZ, Guillermo y OSPINA ACOSTA, Eduardo. Teoría General del Contrato y del Negocio Jurídico. 5° ed. Editorial TEMIS. Bogotá, Colombia. 1998.
- PARRA BENITEZ, Jorge. Contrato de Corretaje. Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, No. 93. Editorial Universidad Pontificia Bolivariana. Medellín (Colombia). 1993.
- ROJAS ROJAS, Carlos. Derecho Comercial a su Alcance. Bogotá, Colombia. Editorial NORMA. 1981.
- SAPONS SALGADO, Manuel. El Contrato de Corretaje. Editorial Montecarvo. Madrid. 1965.
- www.minjusticia.gov.co

- www.banrep.gov.co
- www.dimar.gov.co
- www.secretariasenado.gov.co