



República de Colombia  
**Corte Suprema de Justicia**  
Sala de Casación Civil

**MARGARITA CABELLO BLANCO**  
**Magistrada Ponente**

**SC11815-2016**

**Radicación n.º 11001-31-03-039-2008-00473-01**

(Aprobada en sesión de cinco de abril de dos mil dieciséis)

Bogotá D. C., seis (6) de septiembre de dos mil dieciséis (2016).

Decide la Corte el recurso de casación que **Alicia Dávila de Jiménez** formuló contra la sentencia del 29 de junio de 2012 proferida por la Sala Civil del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá, en el proceso ordinario que instauró contra **Carulla Vivero S.A.** y **Subaru de Colombia S.A.**

## **I. ANTECEDENTES**

1. Mediante demanda repartida al Juzgado 39 Civil del Circuito de Bogotá, la actora pretende, frente a las sociedades demandadas, que se acojan las siguientes declaraciones y condenas:

Pretensiones principales:

Primero: Que se declare que entre Subaru de Colombia S.A. (en adelante Subaru) y Alicia Dávila de Jiménez se celebró el 10 de marzo de 2006 un contrato de corretaje inmobiliario, con el fin de que ésta iniciara los trámites de consecución de un lote de terreno en Barranquilla con un área de 1500 a 2000 metros cuadrados, para el montaje de una vitrina de exhibición y alistamiento de vehículos de su marca.

Segundo: Que se declare igualmente que entre Carulla Vivero S.A. (en adelante Carulla) y Alicia Dávila de Jiménez se celebró un contrato verbal de corretaje, para gestionar la venta de unos lotes de terreno de 4320 metros cuadrados.

Tercero: Que como consecuencia directa e inmediata de las gestiones de corretaje se celebró entre las demandadas un contrato de compraventa de unos lotes de terreno en Barranquilla, destinados al montaje de la vitrina para la exhibición y alistamiento de vehículos por valor de \$4.012.147.899,00.

Cuarto: Que las resistentes son responsables del pago de la comisión a la demandante por haberse concretado el contrato mencionado.

Quinto: Que se les ordene pagar a esta la suma de \$120.364.436,97, correspondiente al tres por ciento (3%) del valor del convenio efectivamente realizado, o, en su defecto, la suma que se establezca pericialmente por tal concepto.

Sexto: Que se ordene el reconocimiento y pago de intereses remuneratorios a la máxima tasa autorizada para los negocios mercantiles, desde el momento en que debió realizarse el pago de la comisión, esto es, desde la celebración del contrato de compraventa de los inmuebles, hasta la ejecutoria de la sentencia que ponga fin al trámite.

Como primeras pretensiones subsidiarias busca las mismas ya referidas, pero dirigidas contra Subaru en tanto única que contrató con la actora. Y las segundas pretensiones subsidiarias, de idéntico tenor, las endereza sólo contra Carulla.

2. Como fundamentos fácticos aduce que el 10 de marzo de 2006 Selena Jimeno, gerente regional de Subaru en Barranquilla, solicitó a la demandante los servicios de corretaje de finca raíz para la consecución de un lote destinado a la vitrina de exhibición y alistamiento de los vehículos de la marca. En la solicitud, la gerente indicó a la corredora la necesidad de cumplir con los requisitos

establecidos por la oficina de planeación para el funcionamiento del concesionario.

En desarrollo de lo anterior, la señora Dávila de Jiménez inició la búsqueda del inmueble, ofreciendo algunos a Subaru. Mas, conociendo de que Carulla era propietaria de uno de las características exigidas, se dirigió al gerente de esta sociedad en Barranquilla a efectos de indagar sobre si estaba en venta el lote, pues no ostentaba ningún aviso que así lo indicara. Agrega el libelo: *“Al advertir el interés de Carulla, a través de uno de sus funcionarios, mi representada contactó a la gerente de Subaru en Barranquilla, le comentó sobre el hallazgo y esta también mostró interés”* (fls. 66 y 67, c. 1).

En consecuencia, la actora programó una reunión entre funcionarios de ambas partes interesadas, en las dependencias de Carulla, para el 12 de abril de 2006, a la cual asistieron Álvaro Hernández -empleado de Carulla en Barranquilla-, Selena Jimeno -gerente regional de Subaru en esa ciudad- y Otto Shool, quien se presentó como accionista mayoritario de esta última compañía. Afirma la demandante que Álvaro Hernández -de Carulla- al exhibir el plano, advirtió que podía el terreno presentar restricciones de uso en el plan de ordenamiento territorial de Barranquilla, ante lo cual sugirió que se contactara al curador urbano No. 2 de esa ciudad, a quien enseguida se le llamó telefónicamente. Aclaró éste que en dicho predio – conformado por varios lotes- no se contemplaban restricciones desde el punto de vista urbano. Otto Shool -de

Subaru- y Álvaro Hernández -de Carulla- siguieron interesados en cristalizar la compraventa, planteando el último un precio de \$800.000,00 el metro cuadrado en un área total de 4320 m<sup>2</sup>. Las conversaciones siguieron y, pasado el tiempo, el aludido accionista de Subaru solicitó que continuaran las tratativas con Pedro Nel Quijano, alto funcionario de esta empresa en Bogotá.

El 2 de agosto de 2006, la demandante formalizó ante Carulla (por conducto de Álvaro Hernández) la propuesta de corretaje de finca raíz e informó sobre sus honorarios, del orden del 3% del valor de la venta. Días después, contactó a Hernández para preguntar por el curso de la negociación, ante lo cual el funcionario indicó que continuaría en Bogotá con Miguel Ernesto Cuadros, cuyo número celular le facilitó. La actora procedió a llamar a Pedro Nel Quijano, de Subaru, para indicarle lo anterior y, asimismo, contactó telefónicamente al señor Cuadros -vicepresidente financiero de Carulla- quien manifestó su interés en que el negocio se concretara a la mayor brevedad. Puso en contacto, pues, la demandante a ambos empleados para que se entendieran, suministrándoles los números de sus celulares.

Como parecía que la compraventa iba a materializarse, la gerente de Subaru en Barranquilla pidió a la actora que le facilitara la documentación requerida para presentar ante la oficina de Planeación Distrital la petición de certificación de uso del suelo y el certificado de alineamiento, por lo que la demandante solicitó a Álvaro Hernández, de Carulla, el plano y los certificados de tradición y libertad de los

inmuebles, los cuales fueron remitidos con el mensajero Alfonso Hernández y entregados posteriormente por la demandante a la gerente regional de Subaru, Selena Jimeno, mediante comunicación del 24 de agosto de 2006, para las gestiones de esta ante la dependencia correspondiente, a lo que en consecuencia procedió. En septiembre de 2006 el Departamento Administrativo de Planeación Distrital emitió concepto favorable de uso del suelo, lo que determinó que Subaru decidiese adquirir los lotes de propiedad de Carulla.

Con base en todo lo anterior, la actora se comunicó con Miguel Ernesto Cuadros, vicepresidente de Carulla, para ponerlo al tanto de los hechos, indicarle que ya era posible la firma de la promesa y recordarle la comisión que a su favor debía ser pagada tan pronto se formalizara el contrato, punto este último sobre el cual expresó el funcionario que era Subaru la llamada a pagarla por haber sido la empresa que contrató los servicios de corretaje; pero que, sin embargo, entraría en contacto con el funcionario de Carulla en Barranquilla, para conocer detalles de la operación.

De otra parte, quien se había anunciado como accionista de Subaru, Otto Shool, solicitó a la actora que no interfiriese en el negocio que estaba a punto de concretarse, como reacción a su información sobre lo que había indicado el vicepresidente de Carulla. Este señor, además, aclaró que la obligación de pagar la comisión corría a cargo de Carulla en su condición de vendedora.

El contrato de compraventa finalmente se llevó a cabo mediante escritura pública 0153 del 26 de enero de 2007, otorgada en la Notaría 64 de Bogotá, y registrada en los folios de matrícula inmobiliaria correspondientes a los inmuebles vendidos.

A más de un año de la enajenación de los bienes de Carulla a Subaru, como consecuencia de la intervención directa y eficaz de la hoy reclamante, ninguna de las partes se ha avenido a pagarle la comisión.

3. En tiempo, Subaru se opuso a las pretensiones aclarando algunos hechos y diciendo no constarle la mayoría. Formuló, sin argumentarlas, las excepciones que denominó “inexistencia del contrato entre la demandante y Subaru de Colombia S.A.”, “ineficacia de relación o situación jurídica entre la demandante y Subaru de Colombia S.A.”, “nulidad absoluta o relativa de relación o situación jurídica entre la demandante y Subaru de Colombia S.A.”, “falta de legitimación jurídica de Subaru de Colombia S.A. como demandada” y las que resultaren probadas.

Por su parte, Carulla, al manifestar su oposición a las pretensiones, adujo como excepciones de mérito la inexistencia de oferta mercantil de corretaje y por ende la inexistencia del contrato, la falta de legitimación para exigir comisión de corretaje por cuanto la demandante no ostenta las calidades necesarias para ser corredora inmobiliaria y no llevó a cabo las gestiones propias de ese contrato; y la

ausencia de solidaridad de Carulla para el pago de la comisión pretendida por la demandante.

4. Puso fin a la primera instancia el Juzgado 18 Civil del Circuito de Descongestión de Bogotá, mediante sentencia estimatoria de las pretensiones (folios 498 a 511, c. 1), pues tras denegar las excepciones de mérito y declarar la existencia de sendos contratos de corretaje inmobiliario celebrados por la actora con Subaru de Colombia S.A. y con Carulla Vivero S.A., condenó a estas a pagarle a la actora, en atención a sus gestiones para la celebración de la compraventa celebrada por aquellas, la suma de \$148.542.769,30, en un 50% a cada una, a título de comisión del 3% del valor de la venta.

5. Contra esa decisión, las sociedades demandadas interpusieron recurso de apelación, al que adhirió la parte actora.

El Tribunal, para desatar la alzada, profirió sentencia en la que revocó la del *a quo* y en su lugar denegó las pretensiones.

### **LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL**

1. Luego de realizar una síntesis del proceso, incluidos los argumentos planteados en las apelaciones por las compañías demandadas y la parte demandante contra la sentencia de primera instancia, y de aludir a la legitimación en la causa, se aproxima el *ad quem* al examen, de la mano



de doctrina nacional y de jurisprudencia de la Sala de Casación Laboral de la Corte Suprema, así como de la figura jurídica implicada en la litis, el contrato de corretaje, sobre el cual precisa los que, en su parecer, son sus requisitos esenciales.

2. Delineado el anterior marco conceptual, afirma la corporación de segundo grado que la demandante debe demostrar en forma fehaciente la existencia del contrato de corretaje *“situación que, ab initio y por más esfuerzos que se hagan, no acontece, tal como pasa a demostrarse”* (f. 77, c. 3):

En lo tocante a Carulla Vivero S.A., manifiesta la colegiatura que Alicia Dávila de Jiménez no cumplió con la carga de probar que esa sociedad le hiciera un encargo de venta de determinados bienes, *“pues no aparece acreditado el acuerdo de voluntades que debía existir en forma previa entre esta y aquella”* (f. 77) ni puede predicarse que haya existido un consentimiento tácito, el cual debe ser indubitado o preciso, pues *“de no ser así, podría colegirse que todos los comerciantes que en determinado momento sean contactados por el corredor estarían -a futuro- obligados a pagar una comisión a la que nunca autónomamente se obligaron”* (ib.).

Además, afirma que son diferentes las relaciones que se presentan entre quien acude al corredor y éste y la que se establece entre aquél con el tercero, pues en esta segunda pueden presentarse ofertas, propuestas o contrapropuestas

que no implican en sí mismas que ese tercero esté asumiendo alguna obligación derivada de un contrato de corretaje. Comenta: *“El corredor obraría con incuria, de no determinar de manera previa y clara las obligaciones que podrían derivarse de esas contraofertas de su convocado, sean a su favor, en su contra, o que afecten o beneficien al inicial convocante, habida cuenta de su calidad de experto o profesional”* (f. 78).

Para corroborar los anteriores asertos, acude a la declaración de Diana María Acosta Barrera, de la que afirma que, en calidad de segundo suplente del gerente de Carulla Vivero S.A., admitió que Otto Shool y Selena Jimeno habían sido atendidos por Álvaro Hernández-Empleado del área jurídica hasta marzo de 2006 y desde el 16 de ese mes como director de gestión humana en la Regional Costa- mas no porque tuviesen una reunión con él sino porque era la persona disponible para atender las inquietudes que tenían estas personas de Subaru, interesadas en un lote de propiedad de Carulla. Preciso que este funcionario les indicó que las negociaciones debían ser adelantadas en Bogotá y que la actora había radicado una comunicación el 2 de agosto de 2006 en la que informaba sobre empresas interesadas en el lote. Agregó que la compraventa se convino entre los representantes legales de Carulla y Subaru.

Asimismo, examina el dicho de Miguel Ernesto Cuadros, entonces primer suplente del presidente de Carulla, del año 2000 al 2008. De esta declaración destaca que el deponente fue enfático en negar que Alicia Dávila

hubiese sido corredora inmobiliaria o que se le hubiese otorgado esa calidad pues jamás entregó autorización alguna para desempeñar dicha función, razón por la cual, cuando esta persona lo contactó por teléfono, hubo de manifestarle que no tenía derecho a ninguna comisión porque además el negocio se había acordado en forma directa y Carulla, por política, no contrataba corredores inmobiliarios para la venta de predios que ni siquiera tenía en venta.

Prosigue con el testimonio de Selena Jimeno Escobar, del cual expresa que tampoco se desprende que la actora hubiese sido llamada por Carulla pues esta declarante informó que ella misma buscó a la señora Alicia Dávila para conseguir un lote para Subaru.

Acude después a lo que dijo Lucila Lacouture Lacouture, en cuanto que sólo le constaba una llamada que hizo el señor Cuadros mientras su amiga Alicia Dávila se encontraba en los Estados Unidos. Acota el sentenciador que aunque afirma aquella que el negocio se adelantó por intermedio de Alicia Dávila, desconoce los servicios de corretaje de esta para con Carulla o con Subaru.

En relación con la comunicación del 2 de agosto de 2006, que la demandante envió al gerente del departamento jurídico Costa Norte y Oriente de Carulla Vivero S.A., manifiesta la Corporación que se trata de una misiva limitada a informar que existen dos interesados en un lote, *“por lo que mal puede aseverarse que sea corredora de*

*Carulla cuando es a ésta a la que informa del deseo de negociar” (f. 80).*

En relación con los correos electrónicos enviados entre Subaru y Carulla, destaca que el primero se remonta al 5 de junio de 2006, fecha para la cual la carta arriba mencionada no se había enviado.

3. Pasa a examinar la pretendida relación contractual de Alicia Dávila con Subaru, la que tampoco halla demostrada. Para corroborar lo anterior, teoriza sobre el mandato con representación y sin representación, con miras a afirmar que en el caso, de Selena Jimeno no puede predicarse que haya representado a Subaru, pues el encargo que se le hizo fue el de buscar un lote pero no el de celebrar negocios por cuenta de la compañía. Aserto este que, dice el juzgador, es corroborado por la misma Selena Jimeno al informar que le envió a la actora Alicia Dávila la carta del 10 de marzo de 2010 como gerente regional de Barranquilla para solicitarle sus servicios de corredora porque *“los directivos de la compañía Subaru me comunicaron que yo tenía que buscar el lote más la edificación para montar Subaru y como la señora Alicia Dávila se dedicaba a la venta y arriendos inmobiliarios, por eso la contacté”* (f. 82) según transcripción que de esa declaración hace el juzgador colegiado.

En lo tocante a la reunión celebrada en las oficinas de Carulla Vivero S.A., analiza lo que dijeron Selena Jimeno y Carlos Ricardo Mendieta Pineda, representante legal de

Subaru. De allí concluye que el señor Álvaro Hernández, funcionario de Carulla Vivero S.A., atendió a la demandante Alicia Dávila, a Selena Jimeno y a Otto Shool como asesor financiero de Subaru, por estar disponible para atender las inquietudes de estas personas. Sin embargo, observa, de dicha reunión -única en la que tuvo participación la actora- *“no puede desgajarse la ocurrencia de un corretaje, pues en seguimiento a sus características, quien se encarga de promocionar la celebración de un contrato, debe contactar las posibles partes e inducirlas a celebrar el contrato”* (f.84), situación que no se encuentra acreditada, ni puede además constatarse que allí se hubiesen abordado los puntos atinentes al valor, área del predio, formas de pago y demás aspectos que permitiesen hablar de una intermediación desarrollada por la pretensora, pues tan sólo se corroboró que el lote sí lo estaba vendiendo Carulla, pero que cualquier información la suministraba la sede principal de esta sociedad.

Afirma seguidamente que las diligencias tendientes a lograr el certificado del uso del suelo no fueron realizadas por la demandante sino por Selena Jimeno.

Respecto de las llamadas telefónicas que aquella hizo a Miguel Ernesto Cuadros, de Carulla, y a Pedro Nel Quijano, de Subaru, concluye que no se demostró que tuvieran por objeto continuar con los contactos y menos cuando entre el encuentro en Barranquilla y las llamadas *“hay una ausencia de comunicación superior a tres meses”* (f. 85), a más de que Alicia Dávila no tuvo injerencia alguna con posterioridad a

la reunión celebrada en esa ciudad, ni con los pormenores de la promesa.

Finalmente, a todo lo anterior agrega el sentenciador de segunda instancia que, de acuerdo con lo que sostuvo Clara Amelia Shool, asesora jurídica de Subaru, la pretendiente nunca intervino en el negocio, pues las conversaciones fueron realizadas por los gerentes de las sociedades, siendo de destacar su manifestación acerca de que quien contactó al representante de Subaru fue un funcionario de Honda, que le brindó la información sobre el lote, lo que en efecto confirmó dicho representante.

### **LA DEMANDA DE CASACIÓN**

La Corte analizará en conjunto los cargos propuestos contra la sentencia impugnada en vista de que contienen acusaciones parciales, complementarias, dependientes unas de la prosperidad de otras, por lo que pueden ser despachados bajo unas mismas consideraciones.

### **CARGO PRIMERO**

En este cargo se acusa la sentencia, por la causal primera de casación, de violación directa de los artículos 1340, 1341 y 854 del Código de Comercio, normas de las cuales la censura, entendiendo definido el contrato de corretaje en la primera norma enunciada, extrae los requisitos para su configuración, resaltando, en lo que hace al último precepto, que el consentimiento tácito se verifica

con hechos inequívocos que denoten la ejecución del negocio propuesto.

De allí pasa a sostener que el corredor tiene derecho a percibir la remuneración de su labor cuando se cumplen estas exigencias: a) que exista una actividad de una persona con especial conocimiento en el mercado respectivo; b) que realice la tarea de poner en relación a dos o más personas con el fin de que celebren un negocio; d) que no esté vinculado con las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación, y e) que el negocio en el que intervenga se celebre.

A renglón seguido, y tras advertir que si conforme al artículo 854 del Código de Comercio –en punto del consentimiento tácito- no se requiere probarlo en sí mismo pues se deduce del hecho inequívoco de ejecución del contrato propuesto, en la configuración del de corretaje no debe exigirse, como lo hizo el Tribunal, la acreditación del acuerdo de voluntades existente en forma previa, tácita o expresa, entre la actora y Carulla Vivero S.A. Agrega que esa anuencia sobreentendida subyace tras la actividad desarrollada por la corredora cuando pone en contacto a dos o más personas con el fin de que celebren el negocio y dichas personas, atendiendo a esa gestión, entran en relación e inician la referida negociación. Por consiguiente, sostiene que no es que no se requiera el consentimiento, sino que la norma no impone probarlo: tan sólo demostrar la ejecución del contrato propuesto.

## **CARGO SEGUNDO**

Con estribo en la causal primera, en este cargo se acusa la sentencia de violación indirecta de las normas contenidas en los artículos 1340 y 1341 del código de comercio, como fruto de errores de hecho manifiestos cometidos por el sentenciador en la apreciación de las pruebas.

En orden a demostrarlo, transcribe segmentos de las declaraciones de Selena Jimeno Escobar y Diana María Acosta Barrera, para aseverar que acreditan que las negociaciones entre Carulla y Subaru se iniciaron a raíz del contacto realizado el 12 de abril de 2006 en las instalaciones de la primera compañía en Barranquilla, con la activa intervención de la demandante, a instancias de Selena Jimeno quien ratificó haber enviado a la demandante una comunicación “*como en el mes de marzo de 2006*”, en la que le solicitaba la consecución de lotes y manifestó que la razón por la cual asistió la actora a la reunión aludida fue porque tenía conocimiento de la existencia del lote y fue quien favoreció el acercamiento y la cita con el abogado de Carulla.

Anota que a pesar de la contundencia y claridad de esas pruebas, el *ad quem* manifestó que de ese encuentro no se logró el contacto que exige el legislador para que se configure el corretaje, concluyendo además que, de acuerdo con el dicho de Selena Jimeno, en la reunión se pudo comprobar que Carulla Vivero estaba vendiendo el predio,



que fue después de esa reunión cuando el abogado de esta empresa facilitó los datos de las personas con quien tenía que hablar la actora en Bogotá, y manifestó que no podía tomar decisiones en vista de que ellas estaban centralizadas en esa ciudad. Asertos todos que, dice la censura, los tomó el *ad quem* aisladamente de las declaraciones, descontextualizándolas, ignorando aspectos fundamentales, para resaltar estos que no constituyen elementos de juicio para desvirtuar la labor de acercamiento que promovió la demandante, la que no se circunscribió a buscar el lote, a informar a Subaru, a coordinar la reunión y a realizar la labor de acompañamiento en la misma, sino que después realizó gestiones tendientes a lograr la realización del negocio, como haber colaborado, aun cuando no en un ciento por ciento, con la obtención de la certificación sobre el uso del suelo, ignorando entonces el Tribunal la comunicación que Alicia Dávila remitió a Selena Jimeno en donde manifiesta que, siguiendo instrucciones de ésta, adjunta el plano de los lotes y los certificados de tradición y libertad de los predios.

En cuanto concierne a las declaraciones de Miguel Ernesto Cuadros, Clara Amelia Shool, Pedro Nel Quijano, Diana María Acosta y Otto Shool, de las que admite que sistemáticamente afirman que Alicia Dávila no intervino como corredora o intermediaria en la negociación y que quien informó a Subaru del lote fue un funcionario de Honda, resalta que se trata de una simple afirmación de la propia parte sin explicación alguna sobre el contexto en el cual se produjo ese contacto del funcionario de Honda con

el de Subaru, siendo elocuente que Otto Shool sitúe para finales de 2006 la fecha cuando el gerente le comentó acerca de la información sobre el lote que había recibido del dependiente de Honda, cuando es lo cierto que el propio declarante aceptó que el 12 de abril de ese mismo año se había reunido con la señora Alicia Dávila en las instalaciones de Carulla, dándose así inicio al contacto que dio lugar a la negociación.

De todo lo anterior concluye la censura que el juzgador colegiado otorgó plena credibilidad a esos dichos sin advertir que esos mismos declarantes admitieron que Alicia Dávila había participado en la indicada reunión de abril de 2006 y que la supuesta información obtenida del funcionario de Honda no fue demostrada con otros medios de prueba distintos de la propia afirmación de la parte interesada, esto es, de los representantes de las demandadas y de los funcionarios de alto nivel de las mismas, de lo cual se desprende el interés general en negar la participación de Alicia Dávila para no pagarle la comisión reclamada.

Memora que las demandadas, al contestar la demanda, admitieron expresamente la celebración de esa reunión del 12 de abril de 2006 con la asistencia de la actora, por lo que, con independencia del tiempo de duración de la misma, *“lo real y cierto es que se logró el propósito de poner en contacto a dos empresas que iniciaron negociación sobre unos lotes”* (f. 38, c. Corte).

### **CARGO TERCERO**

Acude la censura a la causal primera de casación para endilgarle al Tribunal la violación directa del artículo 1340 del Código de Comercio, en vista de que el precepto solamente precisa la tarea del corredor de poner en relación a dos o más personas con el fin de que celebren un negocio, al paso que el *ad quem* se extrañó de que el intermediario no hubiese participado en la fijación de las condiciones y términos de la negociación.

### **CARGO CUARTO**

Lo plantea la casacionista por error de hecho en la apreciación de las pruebas que singulariza, acusando la sentencia de violación indirecta de las normas contenidas en los artículos 1340, 1341 y 854 del Código de Comercio en tanto concluyó el sentenciador que no estaba acreditado el consentimiento previo, tácito o expreso, de la intermediación y porque consideró demostrado que las partes habían manifestado su voluntad de realizar el negocio sin intermediarios.

En lo atinente al primer error, acude a la atestación de Selena Jimeno, quien había sido entrevistada por Pedro Nel Quijano, representante de Subaru, para el puesto de gerente de esa firma en Barranquilla, y quien declaró que aquel le había informado que ella sería la gerente y que comenzara “*a buscar lotes para ir adelantando*”(f. 43. c. Corte), lo que fue corroborado por el mismo representante en su declaración, de la cual transcribe segmentos, en particular,

que no descartaba que dentro de sus funciones de búsqueda del lote, Selena hubiese contactado a la señora Alicia Dávila, admitiendo además como probable que aquella le hubiese enviado a ésta la comunicación obrante en autos, solicitándole sus servicios, en papel sin membrete de la Compañía, pero aclarando que la carta no indica que *“le hayamos dado exclusividad o mejor que Selena, quien no tenía la representación legal de la compañía, dado que el representante legal era yo, haya solicitado los servicios de la señora Alicia”* (f. 45). Aserción de la cual afirma la censura, que para Subaru no era entonces desconocido que se obtuviese el lote buscado a través de la gestión de un intermediario.

En relación con la conclusión del *ad quem* acerca de que quien contactó a Pedro Nel Quijano fue un funcionario de Honda, Jorge Wilson, de acuerdo con las versiones de Miguel Ernesto Cuadros y aquel funcionario de Subaru, manifiesta la censura que del análisis de las pruebas no es posible concluir lo anterior pues de ellas quedó acreditado que Otto Shool, *“de quien siempre se dijo, era accionista o presidente de Subaru, y de quien el propio representante legal de la compañía lo señaló como su jefe”* (f. 46, c. Corte), había asistido a la reunión en las oficinas de Carulla en Barranquilla, con la asistencia de Selena Jimeno y Alicia Dávila de Jiménez, sobre la cual los demandantes dijeron que su asistencia obedecía a que era amiga de Selena Jimeno, tratando de otorgar un carácter informal a una reunión de negocios. Agrega la impugnante que es poco creíble que un funcionario como Otto Shool, calificado por

Selena Jimeno como presidente de la compañía, y Pedro Quijano como su jefe en Subaru, haya permitido la presencia de una amiga de la gerente a una reunión, y además, también resulta poco creíble que Álvaro Hernández, funcionario de Carulla en Barranquilla, haya suministrado el teléfono del presidente de la empresa a una persona que no tenía ninguna relación con las otras que hacían presencia en tal reunión.

Se refiere a la declaración de Miguel Ernesto Cuadros para indicar que en varios de sus apartes -que transcribe dicho declarante aceptó que la actora actuó como intermediaria, que supo que había pedido información sobre el lote y que se la había entregado Álvaro Hernández, funcionario del área jurídica que no era quien tenía a su cargo entregar información ni adelantar negociaciones. Sin embargo, indica la censura, de acuerdo con el certificado de existencia y representación legal de Carulla Vivero, Hernández sí fungía como representante legal.

### **CONSIDERACIONES**

1. Los cuatro cargos se enderezan a impugnar aspectos parciales del fallo.

El primero le atribuye al Tribunal la infracción derecha de los artículos 1340, 1341 y 854 del Código de Comercio, en especial el último, al haber sostenido que el acuerdo de voluntades -tácito o expreso- tendiente a la formación del corretaje entre Carulla y la demandante, debía ser previo a

su formación y esto no se probó, cuando lo cierto es que, según la censura, de conformidad con el último precepto, dicho concurso de voluntades puede quedar establecido con un hecho inequívoco de ejecución de ese contrato propuesto.

El segundo reprocha al sentenciador la comisión de yerros fácticos que lo llevaron a no considerar probada la labor de intermediación que, como corredora, adelantó la actora.

El tercero se dirige a poner de presente que el artículo 1340 del Código de Comercio no exige que la mediadora intervenga en los detalles de la eventual negociación, pues su labor se limita a poner en contacto a los futuros contratantes.

El cuarto va dirigido a demostrar que, con todo, en el proceso quedó corroborado ese “*consentimiento o aceptación tácita de la intermediación*” (f. 42, c. Corte) y que por el contrario no lo está que las empresas demandadas hayan tenido la voluntad de realizar sin intermediarios la negociación que los vinculó.

La lógica impone que primero estudie la Corte las acusaciones referidas a la existencia misma del contrato de corretaje, y más precisamente, a la formación y comunicación de las voluntades que concurren a su formación. Sólo esclarecido lo anterior, a lo cual apuntan los cargos primero y cuarto, procedería la verificación del cumplimiento de la obligación a cargo de la demandante

emanada del contrato así formado, componente este a que se refiere el cargo segundo, y cuyo examen se tornaría superfluo si se concluye que ese contrato no quedó acreditado. Finalmente, en relación con el tercer embate, reiterará esta Sala los alcances de la principal obligación adquirida por el mediador en la cabal ejecución de lo suyo.

## 2. El acuerdo de voluntades

En el proceso tradicional de formación del contrato, esto es, sin consideración a aquellos en los que la doctrina ha advertido que se minimiza y aún desaparece el asentimiento o la voluntad de una de las partes (ventas forzadas -remate o expropiación-, contratos de suministro de servicios públicos de energía o de gas, etc.), y sin ahondar en tópicos de actualidad que ponen en tela de juicio el actual concepto de contrato, para los efectos de estos de corretaje cuya existencia y ejecución se investigan, resulta enteramente válido sostener que el consentimiento es nuclear.

Así se desprende de lo establecido en el artículo 1494 del Código Civil, que al enlistar como fuente de las obligaciones al contrato, lo describe como, “*el concurso real de las voluntades de dos o más personas*” y lo corrobora el precepto 1502 de la misma obra, según el cual para que una persona se obligue es menester, entre otros requisitos, que “*consienta en dicho acto o declaración y su consentimiento no adolezca de vicio*”.

Esa confluencia presupone un proceso más o menos complejo, a veces inmediato y fugaz y otras dilatado y hasta tortuoso, que comienza con una oferta o policitud, esto es, con el “*proyecto de negocio jurídico que una persona formula a otra*” (artículo 845 del Código de Comercio), la que puede ser expresa -verbal o escrita- o tácita, salvedad hecha del mero silencio y en todo caso dándose en ella los requisitos a que luego se aludirá. En efecto, aun cuando la declaración de la voluntad por parte del proponente suele ser formulada mediante el empleo de la palabra oral o escrita, los usos, las prácticas profesionales o gremiales, y en fin, la vida en sociedad en un entorno, contexto o en circunstancias determinadas, ha dotado de significado a gestos y comportamientos que reflexivamente ejecutados pueden lograr el mismo efecto de la declaración expresa. No obstante, estas formas tácitas de manifestación de la voluntad se presentan, como ya se anticipó, con más asiduidad en el destinatario de la oferta que en el emisor, interesado naturalmente en influir en el ánimo del receptor, atrayéndolo, cautivándolo, dándole a conocer el servicio o producto ofrecido.

De otro lado, a esa oferta, en numerosas ocasiones, sobre todo en negociaciones de cierta complejidad, le preceden y aún queda sustituida por otras actitudes, comportamientos o comunicaciones, llámense cartas de intención, declaraciones previas, *due diligence*, etc., que la práctica comercial –en aplicación de estilos de contratación foráneos- ha ido aclimatando en este medio. En el mismo sentido, se constata que, sin que las partes hayan llegado



aún al perfeccionamiento del convenio, van suscribiendo o dejando por escrito los avances o puntos en los que han llegado a acuerdos, en memorandos o documentos con similar propósito que, en ocasiones, tan solo los compromete a seguir en la discusión del trato o a respetar el estado de lo ya pactado, en caso de arribar a un arreglo pleno.

Mas, dejando de lado estas importantes particularidades y remitiéndose la Corte al hecho de que dos cargos sindicaron al Tribunal de exigir bien un acuerdo previo –primero- o no hallar demostrado el consentimiento tácito de las demandadas –cuarto-, con violación del artículo 854 del Código de Comercio, y por tanto tan solo poniendo la mirada en la oferta que hubo de precederle a ese pretense asentimiento, para luego auscultar este, debe señalarse que aquel acto jurídico unilateral –la oferta- ostenta unas características que la distinguen de tratativas, acuerdos prenegociales, invitaciones a negociar, etc. que forman parte de la etapa precontractual; y aún de la propaganda, la publicidad, las promociones dirigidas a personas indeterminadas, etc. en las que, con todo, en protección del consumidor, la ley torna vinculantes (artículo 29 de la ley 1480 de 2011 o Estatuto del Consumidor). En términos de la Corte, la oferta

*[P]ara su eficacia jurídica ha de ser firme, inequívoca, precisa, completa, acto voluntario del oferente, y estar dirigida al destinatario o destinatarios y llegar a su conocimiento. Ello significa, entonces, que para que exista oferta se requiere*

*voluntad firme y decidida para celebrar un contrato, lo que la distingue de los simples tratos preliminares, en los que de ordinario esa voluntad con tales características todavía está ausente; y, al propio tiempo, ha de ser tan definida la voluntad de contratar por quien lo hace, de manera tal que no ha de aparecer duda de ninguna índole de que allí se encuentra plasmado un proyecto de contrato revestido de tal seriedad que no pueda menos que tenerse la certeza de que podrá perfeccionarse como contrato, con el lleno de todos los requisitos legales, si ella es aceptada por aquel o aquellos a quienes va dirigida, lo que necesariamente supone que en ella han de estar contenidos, cuando menos, los elementos esenciales del contrato propuesto y que, además, ha de ser dirigida al destinatario o destinatarios y llegar a su conocimiento (CSJ SC 029-1995 del 8 de marzo de 1995, rad.4473).*

Si informada, la oferta es aceptada y así lo hace saber el destinatario de aquella sin condiciones y antes de que caduque, salvedad hecha de los contratos que requieren alguna solemnidad o la entrega de la cosa sobre que versan, queda formado o perfeccionado el contrato al verificarse el acuerdo de voluntades. Volviendo al corretaje, este, que es consensual, quedará entonces perfecto.

Ha sostenido esta Corporación que

*“...en los negocios jurídicos de intermediación, salvo las excepciones legales, destaca sin lugar a dudas la consensualidad, elemento que asegura, dicho sea al paso, la rapidez y la agilidad requerida en el asunto; característica que sube de punto si se repara que la misma ley ha querido hacerlo notar algunas veces de modo expreso, verbigratia en el mandato,*

*donde atribuye a la mera aquiescencia importancia sobresaliente para el efecto (arts. 2149 y 2150 del código civil).*

*Empero, bien claro ha de quedar que ese tratamiento dúctil de la ley no traduce, en modo alguno, que el contrato se dé por establecido donde no está probado. El acuerdo de voluntades, así sea el tácito, debe tener comprobación contundente. Vale decir, la mayor o menor consensualidad de un negocio jurídico no significa permisividad probatoria. No. Todo consenso debe estar plena y cabalmente acreditada” (SC del 3 de mayo de 2005, rad. 62812-01)*

Ese asentimiento puro y simple, tempestivo y dirigido al proponente puede hacerse, como anticipó el texto jurisprudencial, en forma expresa, verbal o escrita, o de modo tácito, con gestos o comportamientos<sup>1</sup>, de todos los cuales se circunscribe la Corte a la especie de aceptación tácita prevista en el artículo 854 del Código de Comercio, norma que la censura acusa de haber sido violada por el Tribunal, quedando por fuera de este análisis el silencio o la conducta omisiva, generalmente no vinculante<sup>2</sup>, pero con una notable excepción que se presenta en el mandato, en el artículo 2151 del Código Civil, que establece: *“Las personas que por su profesión u oficio se encargan de negocios ajenos, están obligadas a declarar lo más pronto posible si aceptan o no el encargo que una persona ausente les hace; y transcurrido un término razonable, su silencio se mirará como aceptación”*.

---

<sup>1</sup>Establece el artículo 824 del Código de Comercio, que “los comerciantes podrán expresar su voluntad de contratar u obligarse verbalmente, por escrito por cualquier modo inequívoco”.

<sup>2</sup> Cfr. artículo 1288 del Código de Comercio.

Pues bien, el artículo 854 del Estatuto Mercantil establece:

*“La aceptación tácita, manifestada por un hecho inequívoco de ejecución del contrato propuesto, producirá los mismos efectos que la expresa, siempre que el proponente tenga conocimiento de tal hecho dentro de los términos indicados en los artículos 850 a 853, según el caso”.*

La ejecución del contrato comprende tanto el cumplimiento cabal de la prestación a cargo del destinatario de la oferta como todo hecho “inequívoco” que permita concluir que comenzó a darle inicio al cumplimiento, quedando al parecer por fuera de esta preceptiva otras manifestaciones conductuales y eventualmente claras, como podría ser la realización de actos preparatorios ejecutados por el destinatario que faciliten a su contraparte la ejecución de las prestaciones a cargo de éste, aspectos todos que en cada caso quedan sometidos a pruebas y examen de la situación concreta por parte del juzgador.

Pero además, ese comportamiento, para ser vinculante, debe darse a conocer al oferente de modo que sepa que su oferta fue aceptada, lo cual debe ocurrir, en caso de la oferta haya sido escrita, “dentro de los seis días siguientes a la fecha que tenga la propuesta, si el destinatario reside en el mismo lugar del proponente; si reside en lugar distinto, a dicho término se sumará el de la distancia” (artículo 851) salvo que el solicitante haya establecido otro. Porque si la

proposición de negocio fue verbal, a tono con lo dispuesto en el artículo 850 del Estatuto Mercantil, *“deberá ser aceptada o rechazada en el acto de oírse. La propuesta hecha por teléfono se asimilará, para los efectos de su aceptación o rechazo, a la propuesta verbal entre presentes”*.

### 3. Las obligaciones en el corretaje.-

En el caso del corretaje, el ordenamiento patrio no deja dudas acerca de que el contrato es bilateral. A partir de lo dispuesto en los artículos 1340 y 1341 del Código de Comercio, es definido por la Corte como aquel en que

*“una parte llamada corredor, experta conocedora del mercado, a cambio de una retribución, remuneración o comisión, contrae para con otra denominada encargante o interesada, la obligación de gestionar, promover, concertar o inducir la celebración de un negocio jurídico, poniéndola en conexión, contacto o relación con otra u otras sin tener vínculos de colaboración, dependencia, mandato o representación con ninguno de los candidatos a partes” (CSJ SC. Del 14 de septiembre de 2011, rad. 05001-3103-012-2005-00366-01)*

Destacan en esa definición las principales obligaciones de cada una de las partes, constatándose su bilateralidad, de modo que, dependiendo de quien emitió la oferta, su aceptación tácita a la misma queda demostrada con hechos indubitables que pongan comienzo a la ejecución de las prestaciones a su cargo.

El corredor tiene, pues, una primera obligación consistente en desplegar sus esfuerzos para conseguir interesar a una tercera persona en el negocio que el proponente desea concluir, con la finalidad de relacionarlos, de ponerlos en contacto. A su cargo corren además otras obligaciones, como la prevista en el artículo 1344 del Código de Comercio, referida a *“comunicar a las partes todas las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma puedan influir en la celebración del negocio”*. Pueden asimismo deducirse deberes de confidencialidad, o de imparcialidad cuando ha recibido el encargo de dos personas distintas y eventualmente partes contrapuestas en un contrato (Garrigues) así como la de atender las instrucciones recibidas del comitente.

Para éste, solicitante de los servicios de mediación, esto es, el encargante o interesado, se genera la obligación de pagar la comisión en tanto ese contacto realizado por el mediador resulte en la efectiva celebración del contrato respectivo.

De suerte que la ejecución del corretaje propuesto significará, para el corredor, el comienzo de esas actividades tendientes a la consecución del tercero interesado así como el de brindar la información pertinente en los términos ya anotados. Al paso que para el interesado en la mediación, esa ejecución inequívoca deberá corresponder a las obligaciones y los deberes, si se quiere, secundarios de conducta que son inherentes a la relación negocial de que se trata, puesto que el pago de la comisión es prestación que debe honrar una vez nazca, y ello acaece ya celebrado el negocio entre el “encargante” y el “tercero”. Por manera que, en línea de principio, sólo el cumplimiento de esas cargas o

deberes de prudencia, corrección e información, podrían constituirse, atendidas las circunstancias, en hechos inequívocos que denoten aceptación de la oferta de corretaje, como cuando verbalmente comunicada por el mediador el destinatario –eventual comitente- la acepta con un hecho inequívoco inmediatamente realizado, como bien puede ser la entrega de documentación e instrucciones para el adelantamiento de la promoción a cargo del intermediario.

4. De todo lo anteriormente mencionado, y para ir recapitulando, es de ver que siendo necesario el consentimiento en el contrato de corretaje y además su plena acreditación en el proceso, a la formación de ese acuerdo de voluntades puede precederle una oferta verbal, escrita o tácita la cual debe ser aceptada oportunamente por el destinatario de la misma en forma expresa o tácita, consistiendo ésta en la ejecución de hechos inequívocos inherentes al convenio, como el cumplimiento de obligaciones a su cargo y en la comunicación de dicha ejecución al proponente dentro del término establecido para la aceptación de la propuesta: en el acto de oír la si es verbal, o dentro de los seis días siguientes a la fecha que tenga el ofrecimiento.

De modo que si quien propone es el interesado o encargante, será el corredor destinatario de la oferta quien deba manifestar dentro del término legal que aceptó o que ha dado comienzo a la ejecución del contrato, por ejemplo, buscando personas interesadas en el negocio. Y si es el mediador quien ha propuesto el convenio de corretaje, será el interesado quien deba manifestar su aceptación tempestiva en forma expresa o tácita, comunicando en este último evento, que ha dado inicio a la ejecución de las

prestaciones a su cargo, que fundamentalmente se contraen al pago de la comisión -eventualidad esta de difícil ocurrencia en una propuesta verbal, en la medida en que la obligación surge cuando el negocio queda perfeccionado- y en teoría, a deberes secundarios de conducta en atención a las particularidades del caso.

#### 5. Algunos aspectos de la representación.-

Es frecuente, y hasta necesario en muchas ocasiones, que las personas interesadas en la celebración de negocios jurídicos utilicen intermediarios, desde el mero nuncio o portavoz que tan solo presta el servicio de colaborar en el acto material de transmitir la voluntad del contratante – llevando el documento que la contiene o informando él directamente de la misma- hasta la representación directa, derivada de la ley o de una declaración de voluntad (apoderamiento), aneja las más de las veces a un contrato de alcances administrativos o de intermediación (mandato, trabajo, preposición, prestación de servicios profesionales, etc), declaración ésa en virtud de la cual los efectos jurídicos del acto o negocio jurídico propuesto o celebrado en nombre de quien la emite, se radican en cabeza del representado.

Para que tal acto de representación cumpla los efectos que le son propios, es preciso que el representante actúe en nombre del representado dentro de los límites de sus facultades y así lo explicita, de forma que el tercero sepa quién es en verdad su eventual contratante, si el representado o el representante, y con qué facultades cuenta, para lo cual no existe una regulación que determine



la forma en que tal apoderamiento y su manifestación al tercero se den. Por lo que puede inferirse que a falta de solemnidad, el apoderamiento pueda en puridad conferirse y darse a conocer incluso en forma verbal, y por esa vía puede razonablemente concluirse que ese apoderamiento se sobrentienda en razón de particulares circunstancias, como lo pone de presente el artículo 842: *“Quién dé motivo a que se crea, conforme a las costumbres comerciales o por su culpa, que una persona está facultada para celebrar un negocio jurídico, quedará obligado en los términos pactados ante terceros de buena fe exenta de culpa”*. Otra cosa serán los riesgos probatorios que se corren por la falta de un escrito en el que conste el poder otorgado.

Con todo, el Código de Comercio establece algunas regulaciones particulares: *“El poder para celebrar un negocio jurídico que deba constar por escritura pública, deberá ser conferido por este medio o por escrito privado debidamente autenticado”* (artículo 836). Y confiere facultades al tercero para buscar y obtener certeza de la persona con quien realmente contrata: *“el tercero que contrate con el representante podrá, en todo caso, exigir de este que justifique sus poderes, y si la representación proviene de un acto escrito, tendrá derecho a que se le entregue una copia auténtica del mismo”* (artículo 837).

Sea que se trate de representación voluntaria o legal, en el ámbito de los negocios, y más en asuntos mercantiles, parecería previsible que un comerciante experto en intermediación, como ha de serlo un corredor, exija que se

le justifiquen los poderes que dice ostentar la persona física que en nombre de una sociedad manifiesta querer contratarlo, a menos que las circunstancias le permitan razonadamente suponerlos, y corra con la carga de demostrarlo, llegado el caso. Que los usos y convencionalismos, la rapidez con que las negociaciones fluyen, la informalidad típica de la actividad mercantil, el conocimiento previo que las personas implicadas se tienen, o cualquier otra razón, no den lugar a esta conducta de simple prudencia, no significa más que los efectos jurídicos perseguidos, esto es, que se radique la negociación –el corretaje- en el haber del representado, puedan quedar en entredicho, si este desconoce los poderes de quien dijo actuar en su nombre. O puede pasar lo contrario: que el representado supla o subsane esa ausencia o extralimitación de poder del representante con la ratificación del negocio celebrado en su nombre: *“La ratificación del interesado, si se hace con las mismas formalidades que la ley exige para el negocio jurídico ratificado, tendrá efecto retroactivo, salvo en cuanto lesione derechos de tercero”* (artículo 844).

Continuando en el ámbito de la representación voluntaria, es de resaltar, por su pertinencia, que el contrato de preposición -forma de mandato que tiene por objeto la administración de un establecimiento de comercio, según lo define el artículo 1332 del Código de Comercio- contiene regulaciones de excepción a esas reglas generales. En efecto, aun cuando el factor (administrador del establecimiento de comercio) debe obrar siempre en nombre

de su mandante y expresar en los documentos que suscriba que lo hace *por poder* (artículo 1336 ib.), si obra en su propio nombre obliga al preponente cuando el resultado del negocio redunde en provecho de aquel, aunque el acto o contrato no corresponda al giro ordinario del establecimiento administrado ni sea notoria su calidad de factor (artículo 1337).

Por lo demás, en relación con los establecimientos de comercio de las sociedades, es de resaltar que sus administradores pueden ostentar, en virtud de la ley, poderes de representación de la sociedad titular de aquellos, que es el caso que se presenta con las sucursales, en donde, a voces del artículo 263 del Código de Comercio, y a diferencia de las agencias, el administrador tiene facultades para representar a la sociedad, advirtiéndose allí que *“cuando en los estatutos no se determinen las facultades de los administradores de las sucursales, deberá otorgárseles un poder por escritura pública o documento legalmente reconocido, que se inscribirá en el registro mercantil. A falta de dicho poder, se presumirá que tendrán las mismas atribuciones de los administradores de la principal”*.

En tratándose de representación legal de sociedades, el certificado de existencia y representación expedido por la entidad competente –la cámara de comercio del domicilio principal- es el medio idóneo para la acreditación de la persona y facultades estatutarias del representante (artículo 117<sup>3</sup>), facultades ésas que también pueden otorgarse total o

---

<sup>3</sup>Dice el inciso segundo de este precepto. “Para probar la representación de una sociedad bastará la certificación de la cámara respectiva, con indicación del nombre de los representantes, de las facultades conferidas a cada uno de ellos en el contrato y de las limitaciones acordadas a dichas facultades, en su caso”.

parcialmente por la sociedad a una persona de su equipo para manejar o administrar parte o toda la variable gama de ámbitos en que se desenvuelve el quehacer empresarial, lo cual debe hacerse mediante documento (poder general, por ejemplo) inscribible en el registro mercantil. Se tratará entonces de una representación voluntaria (artículo 28, #5, Código de Comercio<sup>4</sup>).

5. De cara a las explicaciones generales que anteceden, procede el examen de los cargos.

#### 5.1. Cargos primero y cuarto

Si en el cargo primero se duele la recurrente de que el juzgador colegiado hubiere exigido -en relación con el negocio entre Carulla y la corredora- un consentimiento previo cuando éste podía entenderse explicitado con la ejecución de la prestación concerniente al contrato propuesto, para de allí argüir que la intermediaria comenzó a ejecutar su prestación, es porque se considera en la acusación que fue Carulla la que emitió la oferta de corretaje, aspecto fáctico que no se ve en parte alguna del fallo combatido. Más bien, entendió la corporación sentenciadora que la propuesta de este negocio había sido formulada por la demandante, tocándole a Carulla su aceptación expresa o tácita. Se ve claro entonces, que el cargo partió de soportes factuales distintos de los que el fallador tuvo en consideración, pues la argumentación de este se dirigió a verificar si en la

---

<sup>4</sup>Establece ese numeral que deberá registrarse en el registro mercantil “Todo acto en virtud del cual se confiera, modifique o revoque la administración parcial o general de bienes o negocios del comerciante:

ejecución de las actividades que menciona la demanda, Carulla había otorgado su aquiescencia. No de otra manera puede entenderse que haya argumentado, en procura de defender su tesis de la falta de acreditación de un asentimiento, por parte de Carulla, “indubitado” o preciso, que, “*todos los comerciantes que en determinado momento sean contactados por el corredor*” quedarían obligados a futuro a pagarle una comisión a la que nunca entendieron obligarse. Sólo con ese supuesto, la de que la corredora fue quien emitió la propuesta a Carulla, se entiende asimismo que el *ad quem* haya distinguido las relaciones que se presentan entre el interesado (en este caso Subaru) y la corredora, por un lado, y la de esta con el tercero (Carulla), para reclamar de esa profesional, so pena de deducirse que actúa con incuria, que establezca previa y claramente las obligaciones que a cargo de la empresa destinataria de la propuesta de corretaje se pueden derivar en razón de las ofertas y contraofertas que ella como intermediaria comunica a terceros hipotéticamente interesados y eventuales partes en el negocio a cuyo perfeccionamiento aspira la corredora.

Ahora bien, en relación con Subaru, pareció claro para el juzgador colegiado que sí hubo una formulación de propuesta, esta vez a la corredora, sólo que quien la hizo - Selená Jimeno- no representaba válidamente a la compañía pretensamente oferente, esto es, Subaru. En otras palabras, en lo que hace al contrato de corretaje con Subaru, según ese fallador ni siquiera le precedió una oferta que fuese

objeto de asentimiento tácito con la ejecución indubitable del contrato.

Respecto del cargo cuarto, manifiesta la censura que de todos modos esa aceptación tácita a una propuesta de corretaje por parte de ambas demandadas sí se encuentra demostrada.

Pero en lo que concierne a Subaru, se repite que no es tanto el hecho de que hubiese habido aceptación tácita de una propuesta de esa compañía, acreditada mediante la ejecución de la prestación por parte de la corredora -quien se dio a la tarea de buscar el predio en el que se encontraba interesada esa empresa-, sino el hecho mismo de que hubiese certeza de una oferta válidamente expresada por conducto de quien la representara, dirigida a la actora. En otras palabras, en lo que hace al pretendido contrato de mediación entre Subaru y la demandante, lo que puso en tela de juicio el juzgador colegiado fue el hecho mismo de la oferta de corretaje, desde luego que para este Selena Jimeno, entonces gerente de la “regional” que iría a abrirse en Barranquilla, no representaba a esa empresa automotriz ni le habían conferido el encargo de buscar a una corredora.

En consecuencia, no tiene campo de acción en esta hipótesis la aceptación tácita de que trata el artículo 854 del Código de Comercio, pues lo primario es la ratificación de la actuación de la gerente regional por parte de quien válidamente representaba a dicha compañía. Es decir, si el Tribunal se persuadió de que el encargo que le hiciese el

representante legal de Subaru a Selena Jimeno, aún antes de haber sido formalmente contratada, fue la de buscar el lote y no la de contratar a una mediadora, era este aspecto el que debía ser objeto de ataque por parte de la recurrente, a efectos de resaltar que se encontraba adecuadamente corroborado en autos, o que posteriormente la propuesta formulada por Selena Jimeno fue ratificada por el representante legal de Subaru. Pero en el cargo cuarto tal faceta se deja de lado, pues centró su esfuerzo la recurrente en dejar acreditado que hubo una aceptación implícita deducida a partir de hechos como la reunión en la sede en Barranquilla de Carulla con la asistencia de la demandante y una persona al parecer principal accionista de Subaru, o los dichos de funcionarios de las demandadas, de los cuales entresaca, una versión ingeniosa y perspicaz de la admisión del acompañamiento de la demandante en la mencionada reunión, pero que en últimas, no va dirigida a cuestionar la conclusión del Tribunal acerca de la ausencia de propuesta formalmente vinculante de Subaru, en atención a la falta de representación de la gerente regional, Selena Jimeno.

Aun así, si en el cargo se busca acreditar que hubo aceptación tácita de las demandadas, la tarea de la recurrente debió dirigirse a hacer ver que el principio de ejecución del contrato por parte de las empresas estaba acreditado. Y que ese comienzo de ejecución se desarrolló dentro de los seis días siguientes a la comunicación de la oferta, que en el caso de Subaru, el libelo genitor califica de escrita.

Huelga decirlo, tales desarrollos argumentales no fueron abordados, a más de que en los cargos se advierte un raciocinio ajeno a las normas invocadas como infringidas, por tanto extraños a la técnica del recurso, que reclama, en lo tocante al desarrollo de acusaciones por la vía indirecta de violación de normas sustanciales a causa de errores fácticos, un enlace causal de los yerros y la alegada violación de la norma, pues en últimas, aquellos no son más que la vía o el camino que conduce a la infracción normativa.

En otras palabras, resulta inútil a los efectos del recurso, escudriñar sobre los yerros fácticos que la censura indica que cometió el Tribunal, en lo tocante a la relación jurídica que quiere hacerse valer entre Subaru y la demandante, pues todo queda supeditado, en primer lugar, a destruir la tesis del Tribunal según la cual Selena Jimeno, entonces gerente regional de esa compañía, no representaba a la compañía ni su actuación quedó ratificada por el representante legal, para a partir de allí, conectar tal yerro fáctico con las normas sustanciales pertinentes a esas hipótesis, esto es, las referidas a la figura de la representación y que dicen relación con diversos supuestos que la Corte enunció (preposición, apertura y administración de una sucursal, poderes, representación aparente, ratificación de la actuación por el representado, etc.), y no a poner de presente la infracción del artículo 854 del Código de Comercio.

### 5.1.3. Cargo segundo y tercero



Como se anticipó, fracasadas las acusaciones dirigidas a hacer ver que sí quedó comprobada la existencia del contrato de corretaje, resulta inútil indagar por los errores enfocados en que el fallador no vio que la demandante había cumplido con la obligación derivada de ese contrato al poner en contacto a las demandadas en la reunión celebrada en la sede de Carulla, puntal del segundo cargo. Pero como quiera que el Tribunal, como argumento adicional, encontró que la demandante sólo estuvo presente en esa reunión y allí no se trataron detalles del objeto de la compraventa ni posteriormente participó en las ulteriores negociaciones, a la sazón llevadas a cabo en Bogotá, es del caso reiterar que en lo tocante a las obligaciones que adquiere el corredor, la jurisprudencia de esta Corporación ha venido perfilando una clara y uniforme doctrina contenida en fallos que reproducen a su vez otros, en los que se afirma, sin ambages, que la actividad a que se compromete ese mediador

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

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

*acuerdo de voluntades ya no depende de su actividad, sino de los deseos y expectativas de los contratantes.*

*Por lo mismo, no se puede cargar al corredor con obligaciones ajenas al contacto, como la de mantenerse en vigilia para la realización efectiva del mismo, pues su función es puramente genética, por lo que se descarta que deba alimentar con denuedo el proceso de convicción de los contratantes sobre las bondades de la celebración del acto”(SC del 9 de febrero de 2011, rad. 11001-3103-013-2001-00900-01. En el mismo sentido, SC del 14 de septiembre de 2011, rad. 05001-3103-012-2005-00366-01,*

En sentencia de reciente data la Corte reiteró su doctrina conteste y uniforme indicando que

*“En el corretaje, la labor del intermediario se agota con el simple hecho material de acercar a los interesados en la negociación, sin ningún requisito adicional. Y el corredor adquiere el derecho a la remuneración cuando los terceros concluyen el contrato y entre éste y el acercamiento propiciado por el corredor, existe una relación necesaria de causa a efecto (SC17005-2014, rad. n°. 11001-31-03-034-2004-00193-01del 12 de diciembre de 2014).*

En consecuencia, los cargos no se abren paso.

## **DECISIÓN**

En mérito de lo expuesto, la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la ley, NO CASA la sentencia

Costas a cargo de la parte recurrente. Conforme lo previene la Ley 1395 de 2010, se fija por concepto de agencias en derecho la suma de \$3.000.000.oo., atendiendo que la parte opositora no hizo presencia al descorrer el traslado. Las agencias se distribuirán por partes iguales entre quienes replicaron la demanda.

La Secretaría procederá a la práctica de la liquidación correspondiente.

Cumplido lo anterior, el expediente deberá retornar a su lugar de origen dejando, previamente, las constancias del caso.

Cópiese, notifíquese y, en su momento, devuélvase.

**ÁLVARO FERNANDO GARCÍA RESTREPO**

**MARGARITA CABELLO BLANCO**

**FERNANDO GIRALDO GUTIÉRREZ**

**ARIEL SALAZAR RAMÍREZ**

**LUÍS ARMANDO TOLOSA VILLABONA**