
CONTRATO DE CORRETAJE

Jorge Parra Benítez
Decano Facultad de Derecho de la
Universidad Pontificia Bolivariana

1. APROXIMACION

Para el diccionario de la Lengua Española, vigésima edición, Corretaje es "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". Y corredor, "El que por oficio interviene en almonedas, ajustes, apuestas, compras y ventas de cualquier género de cosas". Ajustar, según esta obra, significa "Tratándose de cuentas, reconocer y liquidar su importe y, también, "Concertar el precio de alguna cosa".

Con estos sentidos corrientes de los términos, que se aceptan de acuerdo con el artículo 28 del Código Civil, se entiende que el corretaje es un servicio dirigido a obtener la conclusión de un negocio jurídico. El corredor es un intermediario y su función es la gestión de todos los actos necesarios, aún los que se conocen como tratos previos, para que otros concierten una determinada operación. No es un distribuidor, pero puede mediar para que un comerciante consiga un distribuidor.

De conformidad con el ordinal 8o. del artículo 20 del Código de Comercio, el corretaje es un acto mercantil y de él se ocupa el título XIV del Libro IV, entre los artículos 1.340 y 1.353, en dos secciones, la primera relativa a los corredores en general, la otra a los de seguros. Con todo, esta codificación no define este contrato, mas sí quien es corredor.

2. NOCION DE CORREDOR

El artículo 1.340 del Código de Comercio señala que "Se llama corredor a la persona que por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente (1) intermediario en la tarea de poner (2) 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".

Aparentemente, la norma transcrita es completa. En verdad, ella sitúa con claridad cuáles son las actividades y posición jurídica del corredor, al destacar que se debe ocupar de relacionar dos o más personas para que celebren un negocio comercial y sin estar ligado con ellas de ninguna manera. Esto último ha llevado a la doctrina a discutir inútilmente si al corredor se le contrata, o sea si hay contrato de corretaje. O si apenas éste es una figura de hecho. La polémica es inoficiosa. La labor del corredor no es espontánea, sino, en cambio, encargada. Y debe recordarse que el consentimiento para la celebración de un acto o negocio jurídico no siempre es expreso o manifiesto. La mera tolerancia, aún, seguida de signos positivos que revelen la adhesión a la actuación del intermediario, constituye uno de los modos de formarse ese consentimiento. Por ejemplo: A anuncia que tiene en venta una propiedad; le llama B, que es corredor de inmuebles y le propone colaborarle, y A le contesta que lo acepta, sin compromiso.

De la disposición copiada se deduce que corredor puede ser una persona natural o jurídica. Desde luego, entiende la ley que una u otra tengan especial conocimiento del mercado en que desenvolverán su mediación cualidad que no debe confundirse con la de la experiencia, aunque no la excluye. Ahora bien: justamente esa nota tipifica que el comportamiento del corredor no se agota en el campo de los hechos y que él no debe limitarse a la presentación de una propuesta de negocio jurídico a terceros, en forma pasiva. En la práctica esta reducción de la labor del corredor es frecuente y producto de la mala interpretación de la ley.

En relación con venta de bienes raíces, se recomienda no omitir ningún esfuerzo que contribuya a la cabal realización de la gestión encomendada. Lo cual es fiel traducción del precepto del artículo 1.344 del Código Mercantil, que manda que el corredor deberá comunicar a las partes todas las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma puedan influir en la celebración del negocio.

La función económica, o utilidad, del corretaje radica en este elemento de conocimiento, con que ha de contar el corredor, conocimiento el cual podría calificarse de técnico y referirse a muy diversos factores, como el precio de los bienes o servicios, el estado de éstos, su localización o aparición en el mercado, los sistemas y mecanismos financieros usuales, costos por aduanas, seguros, transportes, la fluctuación o variación de la oferta o la demanda, los riesgos de comercialización, la legislación internacional de todo orden, etc.(3).

La expresión "especial conocimiento" equivale, sin duda, a profesionalismo. De este modo, es posible afirmar que la noción tiene implícito el requisito de la habitualidad del trabajo del corredor, máxime cuando el precepto se refiere a que el agente "se ocupa...", razón por la cual no puede admitirse, como corretaje, la mediación ocasional, aunque en alguna oportunidad y para fines laborales, la Corte Suprema de Justicia, consideró otra cosa(4). Quien acude a un corredor carece de ese conocimiento o del tiempo. Por ello el corredor es cooperador e intermediario; es promotor de negocios, pues prepara o facilita su conclusión.

De tal manera, la función del corretaje es clara en lo económico, pues el corredor interviene activamente en las actividades vinculadas a la adquisición de bienes y servicios.

Establece, de otro lado, el comentado artículo 1.340, que este agente intermediario buscará que dos o más personas celebren un NEGOCIO COMERCIAL. Sin incurrir en defecto de exégesis, debe preguntarse: entonces, si no habrá corretaje, aunque sea un acto mercantil, cuando el negocio jurídico que se concertará es CIVIL?

Creemos que en este aspecto hay un exceso terminológico de la prescripción que se analiza y que así sea civil el acto jurídico que resulte de la eficaz mediación del corredor, éste habrá tenido, con quien le pidió sus servicios, o los aceptó, un contrato comercial. Pues son diversos el contrato de corretaje y el contrato que finalmente se acuerde(5).

Mas, si tal cuestión fuese intrascendente, que podrá no serlo en orden a determinar la legislación aplicable, no lo es la del texto final, que torna esencial que el corredor sea independiente de las partes que concretan ese negocio comercial o civil. Independencia la cual ha de existir es en el momento de la celebración de dicho negocio y en cuanto a ésta se refiere, porque nada obsta que en otras circunstancias el corredor tenga dependencia o representación de una de las partes.

La labor del corredor es la de acercar dos o más contratantes. Por ello es un agente o auxiliar de comercio. No representa a ninguno de esos contratantes. Su actividad, dice el autor Broseta, "... consiste en la gestión de intereses ajenos".

Conviene aclarar que el corretaje se diferencia de la comisión, que es una especie de mandato, porque el comisionista actúa, según lo indica el artículo 1287 del Código de Comercio, en nombre propio pero por cuenta ajena.

3. DEFINICION Y ELEMENTOS DEL CONTRATO DE CORRETAJE

Utilizados todos los factores que se han expuesto, puede afirmarse que el contrato de corretaje es un acuerdo de voluntades, celebrado entre una persona, natural o jurídica, llamada corredor y un interesado, o varios, en concluir un negocio jurídico, que tiene por finalidad que aquel se encargue de poner en relación a dicho interesado con un tercero, con quien pueda llevarse a cabo ese negocio jurídico.

Para Jaime Alberto Gómez Mejía, por medio de este contrato "... una persona, llamada corredor, se obliga frente 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 le confirió el encargo". Gabriel Correa Arango sostiene que "... el contrato de corretaje es aquel en virtud del cual una persona, llamada proponente o interesado, confiere un encargo material a otra llamada corredor, para que le indique la oportunidad y la persona con quien puede celebrar el negocio jurídico objeto de dicho encargo, a cambio de una remuneración". Y Jaime Arrubla Paucar señala que "... Por el contrato de corretaje entendemos, aquel en que una parte, que es un profesional a quien llamamos corredor o mediador, se obliga a cambio de una remuneración, para con otra u otras partes, que se encuentra interesada o interesadas en la conclusión de un negocio jurídico mercantil, con un tercero en el primer evento o con un tercero o entre sí en el segundo evento, a indicar el momento y el tercero con quien se va a celebrar el negocio jurídico". Broseta, a su turno, apunta que "El contrato de corretaje puede definirse, diciendo que es aquél por el que una parte se obliga frente a otra u otras, sin relación de dependencia ni representación a desplegar una actividad dirigida a procurar la conclusión de un contrato".

Son partes del contrato de corretaje:

- a) el corredor, que se obliga a poner sus conocimientos en el mercado, al servicio de otro u otros, procurando la realización de una operación (venta, permuta u otra forma de enajenación, como regla general, respecto de un inmueble o varios, u otra clase de bienes);
- b) un interesado, o más, en un negocio jurídico, que puede ser una persona natural o jurídica, el cual tratándose de corretaje inmobiliario es quien tiene un determinado derecho real sobre uno o más bienes raíces, o que aspira a adquirir dicho derecho real, o aún la tenencia, de uno o más inmuebles; o puede ser el comerciante que busca ampliar el mercado de sus bienes o servicios, en el campo nacional o internacional. A este interesado podremos llamarlo beneficiario o cliente y es, en la versión usual, o el vendedor, o el comprador de un bien o servicio o quien pretende celebrar un contrato.

La actividad del corredor podría no orientarse, según el encargo que se le hiciera, a la enajenación (o adquisición en propiedad) de un inmueble, porque perfectamente sería corretaje, también, la gestión conducente a la conclusión de un contrato de arrendamiento, por ejemplo, o de leasing. En última instancia, quienes se dedican a la administración de bienes de terceros, para arrendarlos, cuando esos terceros figuren como arrendadores, serán, sustancialmente, corredores de propiedad raíz.

El corretaje inmobiliario se entiende naturalmente como el contrato dirigido a aprovechar el profesionalismo del corredor que permanentemente se ocupa de venta o enajenación en general, de inmuebles.

Pasando al objeto del contrato, debemos distinguir:

- a. El objeto inmediato o próximo, que consiste en la actividad del corredor o, mejor, en obtener el servicio que éste presta como agente intermediario; y cada caso lo concretará: buscar un comprador; o un vendedor; etc.. Las posibilidades son múltiples: por ejemplo, se tratará de encontrar un comprador que pague de contado; o un vendedor de una propiedad cuyo costo no exceda de cierto precio; etc.

Lo que acaba de decirse no afecta, en nada, la libertad del corredor, o la amplitud que en el encargo puede confiarle el interesado, en un cierto mandato o colaboración indiferentes al negocio que habría de concluirse: así, Vgr., cuando el interesado señale un valor diferencial al bien que se pretende vender (como sería cuando le indica que lo venderá en cierta suma, pero que podría rebajarse hasta otra cantidad).

b. El objeto final: es el contrato que se busca que se concierte entre el interesado y un tercero, que normalmente es de transferencia (título para ésta), sin que exista inconveniente, como se apuntó atrás, en que sea contrato de tenencia. El Código de Comercio se refiere a negocio comercial, en general, el cual desde el punto de vista de las obligaciones que produce puede ser bilateral (compraventa, leasing) o unilateral (mutuo, hipoteca).

4. NATURALEZA Y CARACTERISTICAS DEL CONTRATO DE CORRETAJE

Mucho se ha discutido en la doctrina del derecho comercial si el corretaje es o no un contrato. En definitiva, las tesis actuales se inclinan por considerar que sí lo es.

Por otra parte, en la teoría de los contratos mercantiles, en su elaboración actual, se conocen los contratos de colaboración, que algunos describen como "aquellos en los cuales media una función de cooperación para alcanzar el fin que ha determinado el advenimiento del contrato", fin que puede consistir en una gestión a realizar, en un resultado a obtener, o en una utilidad a conseguir o repartir.

Desde este ángulo, el de corretaje es un contrato de colaboración y, como se ha puesto de relieve, de naturaleza mercantil. No hay corretaje civil, por tanto. Y esto lleva a que su reglamentación se busca es en el Código de Comercio y, sólo en los supuestos que éste prevee, como vacío o aplicación extensiva de la normatividad civil de obligaciones y contratos, según el artículo 822, se aplicará el Código Civil.

Respecto de las características, se denominan tales a las que se desprenden de la clasificación del contrato. Este, el de corretaje, es un contrato consensual, libremente discutido, típico o nominado, oneroso si se llega a concluir el negocio jurídico que se pretende, conmutativo, bilateral, principal y de tracto sucesivo.

También se le califica de aleatorio (6).

La consensualidad del contrato de corretaje significa la ausencia de norma legal que imperativamente exija que él conste por escrito. En este sentido se ajusta a la preceptiva general del artículo 824 del Código de Comercio. De manera que basta el acuerdo de voluntades y la determinación del objeto que va a serlo del negocio final que se procurará llevar a cabo, dada la

mediación del corredor, para que exista el contrato de corretaje. Podría ser aconsejable, como en otros casos, que se pacte en documento.

Ha de anotarse que a tenor del ordinal 2o. del artículo 1.345 del Código aludido, los corredores están obligados 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, fecha y cuantía de los mismos o precio de los bienes sobre que versen, descripción de éstos y remuneración obtenida. Si el corredor cumple esta obligación, podrá estarse a estos instrumentos como medio de prueba, en los términos de los artículos 61 y siguientes de ese Código, que tratan sobre la reserva y exhibición de los libros y papeles de comercio, por el comerciante.

5. LA ONEROSIDAD

Este contrato es remunerado. Al fin y al cabo es mercantil. Pero es lo que podría llamarse contrato de resultado. Curiosamente, el corredor se obliga con una obligación de medio, sirviendo de intermediario para que se celebre posteriormente un negocio jurídico. Pero debe lograrse éste para que se genere la remuneración. O sea que la remuneración como elemento del contrato, por demás esencial y meramente natural, por la calidad de mercantil que aquél tiene, está condicionada a que efectivamente se realice el acto jurídico proyectado. En la práctica, suele aceptarse como tal el contrato preparatorio del acto (Vgr. promesa de compraventa). El artículo 1.341, inciso segundo, así lo establece: "El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga". De donde se sigue que si pese a su gestión no llegó a celebrarse el negocio jurídico que quería el interesado, nada deberá este al corredor.

Bien interesante, por el contrario, es el tema de la causalidad que deba existir entre la actuación del corredor y la conclusión del negocio jurídico. En principio, parece válido exigir la relación de causa a efecto. Lo cual debe entenderse sin menoscabo de la protección del corredor, cuando cliente y tercero, hábilmente, lo excluyen de la operación jurídica.

Las reglas sobre la remuneración, que de ordinario se llama comisión (7), quizá por ser un porcentaje, son éstas:

- 5.1. Está a cargo, de por mitades, de las partes que concierten el negocio jurídico. Puede estipularse otra cosa (esto es, porcentajes diferentes).
- 5.2. Su monto es el convenido; a falta del convenio, es la tasa usual y, no existiendo costumbre, la remuneración es la que fijen peritos. Tratán-

dose de la segunda, debe recordarse cómo se prueba la costumbre mercantil (artículos 6, 8 y 9 del Código de Comercio); y en cuanto al peritaje, no sobra advertir que se trata del procedimiento de regulación por expertos, consagrado por el Código de Comercio, a partir del artículo 2.026. Las partes designan perito cada una, si no han estado de acuerdo en que sea uno solo; si hay desacuerdo se nombra un tercero. Aceptados los cargos, se posesionan ante juez y judicialmente rinden su concepto.

5.3. Si el negocio fue celebrado bajo condición suspensiva, únicamente cuando ésta se cumpla habrá lugar a la remuneración. Lo cual ratifica que el pago al corredor debe entenderse condicionado a la celebración del negocio jurídico. Acaso se pregunte si se requiera que se haya celebrado realmente. La respuesta es negativa, porque no puede olvidarse que esa celebración es apenas material u ontológica. Acá nos referimos a una celebración desde el punto de vista jurídico, es decir, a su existencia. Si la condición suspensiva no se cumple, o falla, el negocio pierde jurídicamente su entidad, por lo que nunca lo hubo.

Si, por el contrario, fue celebrado bajo condición resolutoria, sí se debe la remuneración y si se da la condición o el hecho en que ésta consiste acaece, no se pierde la remuneración. De similar forma: si celebrado el negocio jurídico éste desaparece, por ejemplo por resiliación de las partes o mutuo disenso, o se anula, el corredor puede retener su remuneración.

Lo último lo señala el párrafo segundo del artículo 1.343 del Código de Comercio: "La nulidad del contrato no afectará estos derechos cuando el corredor haya ignorado la causal de invalidez". Nulidad, en el ámbito del Código de Comercio, es la absoluta. Debiera, con todo, abarcar la relativa (anulabilidad). Ahora bien: tal ignorancia es una situación de hecho, no de derecho. Luego, si efectivamente el corredor ignoraba la causa de nulidad, aunque hubiera podido conocerla (claro está de buena fe exenta de culpa), tendrá derecho a la remuneración.

5.4. Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario. Este pacto en contrario podrá consistir en exclusividad, o en una distribución diferente de la remuneración. Lo que esto significa, además es que el negocio se haya concluido por la gestión de todos y no meramente porque él se haya encargado a todos.

5.6. Puede pactarse exclusividad en el servicio del corredor, de manera que mientras el contratado tenga el encargo, ninguna otra persona pueda desarrollarlo o ejecutarlo. Lo cual tiene implicaciones en cuanto a la

remuneración. Por ejemplo, en el campo inmobiliario, algunos corredores idearon un contrato de consignación exclusiva para venta o permuta de inmuebles. La idea, empero, puede conducir a la exclusión del contrato de su régimen del código de Comercio, con altísimo riesgo de que aún como innominado no se le apliquen las normas de corretaje, en caso que se exija que si el interesado personalmente o por interpuesta persona efectúa la venta durante la vigencia del contrato o su prórroga, pague los honorarios.

Como se ve, esta estipulación se opone a la norma del artículo 1.341 del Código de Comercio. Obsérvese que según ella, si A encarga a ese corredor de vender su inmueble, ya no puede A gestionar él hacer la venta directamente, porque deberá honorarios al corredor. Si A celebra el contrato de corretaje exclusivo a las 10 a.m., en la oficina del corredor y al salir a la puerta del edificio se encuentra al amigo B, y rápidamente -pues es factible- concluye negocio con B., según lo estipulado, deberá remuneración al corredor, aunque éste no haya hecho nada.

La exclusividad puede llevar a excesos, como el de obligar al pago de honorarios si se negocia con alguien conseguido por el corredor, vencido el contrato de corretaje o su prórroga. Si puestos en contacto por el corredor los posibles vendedor y comprador, no se cristaliza el negocio; y pasado el tiempo, sin intervención del corredor, sí lo celebran, por virtud del precepto legal no se deberá remuneración a ese corredor.

En la práctica ocurre mucho que originalmente el contrato proyectado no se realice justamente por la labor del corredor (por no ser claro con las partes, porque su gestión estorba, más bien, a la conclusión de la operación). Pasados varios meses el interesado, mantiene firme la intención y la necesidad de realizar el contrato y contacta con el antiguo candidato al contrato que, entre otras cosas, es su amigo desde antes de iniciarse el asunto por la primera vez. Y directamente, sin la presencia obstaculizante del corredor celebran negocio: ahí no se debe remuneración.

Lo cual no impide el sano propósito de una cláusula contractual que tienda evitar que, como cada rato pasa con el negocio de automotores, las partes excluyan voluntariamente al corredor, para no cubrirle la remuneración.

6. OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Del interesado, legalmente, son obligaciones:

6.1. Hacer un encargo claro al corredor;

- 6.2. Pagarle la remuneración en la proporción que le corresponda, cuando definitivamente se haya celebrado el contrato que se proyectaba.
- 6.3. Sufragar las expensas causadas con la ejecución del encargo, aunque el negocio jurídico que se quería convenir no se haya efectuado. Esto no se aplica a los corredores de seguros, por expresa disposición del artículo 1342 del Código de Comercio. Tales expensas correrán totalmente a su cargo cuando el negocio no se realice, o en proporción a su participación en la remuneración del corredor, en el supuesto contrario, a menos que se pacte otra cosa.

Al corredor incumben otras obligaciones legales, como las ya vistas; así, comunicar los hechos que puedan afectar la realización del acto jurídico.

Sistematizadas, tales obligaciones del corredor, en general, son:

- (I) Realizar las actividades que se encaminen a la conclusión del negocio proyectado con el corretaje (buscar un co-contratante);
- (II) Informar o comunicar a quienes van a celebrar el negocio jurídico pretendido(8), los hechos que puedan afectar su realización (art. 1.344 C.Co.). Si no procede de ese modo y actúa con dolo o se aprovecha del dolo ajeno, puede el corredor exponerse a suspensión o inhabilitación de su profesión y, desde luego, estará en la obligación de indemnizar los perjuicios que ocasione con su conducta. Al efecto, el artículo 1.346 del Código de Comercio señala cuál es el juez competente para conocer del proceso respectivo y el procedimiento a seguir.
- (III) Conservar muestras de mercancías en los casos de venta sobre muestras, por sí se presenta controversia.
- (IV) Llevar libros especiales para relacionar o registrar los negocios en que intervenga.

Los doctrinantes consideran que el corredor, como corolario de estas obligaciones, tiene igualmente otros deberes como los de seguir las instrucciones del cliente, no delegar su encargo, ser imparcial y guardar el secreto.

En el artículo 14 del Decreto 361 de 1972, se imponen a los corredores de seguros obligaciones especiales como mantener abierto al público un establecimiento de comercio; llevar un sistema de registro de operaciones, en los términos que establezca la Superintendencia Bancaria y mantener a disposición del público copias anuladas de las pólizas que puedan legalmente ofrecer, con adiciones y anexos. Estos aspectos fueron reglamenta-

dos por la resolución No. 1324 de 1972, artículos 6 y 7, emanada de la Superintendencia Bancaria.

Convencionales, en fin, puede hacer muchas obligaciones asumidas por las partes. Y es significativo lo que ocurre en la práctica, que en buena medida puede interpretarse como costumbre: el corredor hace publicidad, redacta el documento o documentos necesarios; ayuda en la consecución de paz y salvos, avalúa, concierta condiciones, etc.

7. DURACION DEL CONTRATO

Se dijo antes que este era contrato de tracto sucesivo-puesto que perdura el encargo desde cuando se hace hasta cuando se realice el negocio jurídico y que a él la ley no le ha determinado duración alguna. En la práctica se acuerda, cuando asume la modalidad de consignación, que dure por noventa días, término prorrogable por otro tanto.

Tiene acá cabida el principio de la autonomía de la voluntad. Las partes puede determinar, igualmente, las causas de extinción anticipada del contrato, fijar indemnizaciones por ruptura unilateral, etc.

8. PEQUEÑOS INTERMEDIARIOS

Dadas las voces del artículo 1.340, que excluye como corredor en forma a quién tenga interés en el negocio jurídico final, no es corredor el intermediario que, en remedo del contrato de consignación de que trata el Código de Comercio en otra parte, busca obtener un lucro adicional. Ejemplo: usted me encarga el inmueble y le pone un precio; si lo vendo por ese precio, me debe unos honorarios de X porcentaje; pero no me los debe y, en cambio, yo me autoremunero, si me autoriza vender por más de ese precio, sacando yo la diferencia y entregándole a usted sólo ese precio. ALLI NO HAY CORRETAJE.

9. DEFENSA DE LOS DERECHOS DEL CORREDOR

Muchos se preguntan cómo se procura (esto es, ante quién), el establecimiento y pago de la remuneración del corredor, cuando fuera burlado. Este interrogante se contesta con la observación de que procede acción por la vía laboral, conforme se dispone por el Decreto Ley 456 de 1956, artículo 1o.. Asalta la duda cuando el corretaje haya sido prestado por una persona jurídica. En todo caso: la norma citada es clara.

10. LA ACTITUD POSITIVA O LABOR ACTIVA DEL CORREDOR

Debe llamarse nuevamente la atención en que el corredor no debe limitarse a una gestión pasiva, a ver cuando le llega el cliente para celebrar el negocio con aquél que le encargó. Por el contrario, debe adelantar gestiones que lleven eficazmente a la conclusión del negocio. Por eso la ley dice que es corredor el intermediario que conoce especialmente el mercado y esto supone que sepa de todo lo que tiene que ver con su encargo y con la negociabilidad del bien o servicio. Así tratándose de propiedad raíz, saber que es un englobe; o desenglobar; o régimen de propiedad horizontal; o cuerpo cierto, o cabida, o gravámenes, o promesa de contrato y como ésta sea válida, o cómo son los créditos hipotecarios, etc.

11. CLASES DE CORRETAJE

En el Código de Comercio se trata del corretaje en general y del corretaje de seguros, en particular. Esto permite afirmar que, según la actividad o campo del corredor, hay corredores especializados y que se puede clasificar el corretaje:

- 11.1. Si el intermediario se ocupa de negocios vinculados a inmuebles, habrá corretaje inmobiliario.
- 11.2. Corretaje bursátil, tratándose de operaciones de bolsa.
- 11.3. Corretaje de seguros.
- 11.4. Corretajes de fletamentos marítimos. En el Decreto 1.551 de 1974 se definieron como corredores de esos contratos o de arrendamiento de naves a "... las personas naturales que se dediquen profesionalmente a servir como intermediarios entre armadores de una parte, y fletadores o corredores de fletes, de otra, para la conclusión de contratos de fletamento o de arrendamiento de naves, o las sociedades comerciales constituidas o que se constituyan principalmente con ese objeto". El Decreto 1.753 de 1991 reglamentó la actividad de estos corredores.
- 11.5. Corretaje de espectáculos públicos y de intercambio de bienes y servicios, como crédito, moneda, títulos. Los corredores de publicidad ponen en contacto empresas de cine o televisión, etc., con comerciantes dedicados a la publicidad.
- 11.6. Corretaje de empleo.

12. CORRETAJE DE SEGUROS

Conforme al artículo 1.347 del Código de Comercio, " Son corredores de seguros las empresas constituidas o que se constituyan como sociedades comerciales, colectivas o de responsabilidad limitada, cuyo objeto social sea exclusivamente ofrecer seguros, promover su celebración y obtener su renovación a título de intermediarios entre el asegurado y el asegurador".

De esta definición se desprende que el corredor de seguros no puede ser persona natural y que únicamente pueden ostentar ese título las sociedades colectivas o limitadas, cuyo objeto exclusivo sea ofrecer seguros, esto es, promover que terceros interesados los celebren y renueven, con las compañías de seguros que funcionen legalmente en Colombia.

Los corredores de seguros tienen amplitud para el ejercicio de su actividad, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 1.349 del Código de Comercio, pero por mandato del artículo 1.351 *ibidem* deben inscribirse ante la Superintendencia Bancaria, entidad que las controla y vigila e, inclusive, aprueba su constitución como sociedad previamente a su formación solemne.

El Decreto 361 de 1972 reglamenta este corretaje.

Sólo podrán usar el título de corredores de seguros y ejercer esta profesión las sociedades debidamente inscritas en la Superintendencia Bancaria, que tengan vigente el certificado expedido por dicho organismo.

Por otra parte, el artículo 40 del Decreto 663 de 1993 dispone:

1. Definición. De acuerdo con el artículo 1347 del Código de Comercio, son corredores de seguros las empresas constituidas o que se constituyan como sociedades comerciales, colectivas o de responsabilidad limitada, cuyo objeto social sea exclusivamente ofrecer seguros, promover su celebración y obtener su renovación a título de intermediarios entre el asegurado y el asegurador.
2. Control y vigilancia. De acuerdo con el artículo 1348 del Código de Comercio, 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 su sujeción a las normas que dicte al efecto la misma Superintendencia.
3. Condiciones para el ejercicio. De acuerdo con el artículo 1351 del Código de Comercio, sólo podrán usar el título de corredores de

seguros y ejercer esta profesión las sociedades debidamente inscritas en la Superintendencia Bancaria, que tengan vigente el certificado expedido por dicho organismo.

Es de anotar, finalmente, que existen sociedades corredoras de reaseguros (artículo 44 del Decreto 663 de 1993).

NOTAS

- (1) Algunos opinan que el vocablo "agente" suscita confusión, puesto que el Código de Comercio, en otro capítulo, regula la agencia comercial, que es institución diversa al corretaje, como el mismo artículo 1340 aclara al final.
- (2) Poner en: ejercer la acción de los verbos a que los nombres corresponden. Ej. Poner en duda, dudar. Aceptación Nro.22 del verbo poner.
- (3) No es aceptable la posición del autor Gabriel Correa Arango (El Contrato de Corretaje en Colombia, Temis, 1988, pág.8), al señalar que "debe tener sólidos conocimientos en la ciencia contable, jurídica y financiera".... para tener "una visión más universal, menos parroquial de lo que es la actividad comercial,...". Aunque sí es importante que no ignore elementos o instituciones legales o prácticas comunes (supra Nro.10).
- (4) Sentencia de junio 16 de 1981: "El sistema colombiano, por lo tanto, es un sistema mixto, en el cual puede presentarse el corretaje libre o profesional. No existe la exclusión de éste sobre aquél en operaciones accidentales. Ni el primero queda marginado de la regulación legal y de la protección a los derechos que el contrato de corretaje conlleva". No se ve claro, sin embargo, que ello sea corretaje propiamente. La solución analógica no puede entenderse como creadora de normas, sino como integradora del derecho.
- (5) La doctrina mercantil, empero, no es uniforme. Ripert considera que el corretaje es mercantil en cualquier caso. En cambio, el autor español Rodrigo Uría opina que "el carácter mercantil del contrato de mediación se deriva de los contratos que promueve o facilita el mediador".
- (6) (Gómez Mejía, op. ct. pág. 214. Igual Messineo y Arango Correa).
- (7) Por este aspecto, es muy frecuente que en el lenguaje común se llame comisionista al corredor. Sin embargo, la ley comercial contempla la comisión como una especie de mandato y, por ende, como contrato diverso al que se analiza.
- (8) La ley, en este punto, habla de partes, impropriadamente. Se discute si el deber se tiene frente a ambas o únicamente frente al cliente.