

República de Colombia
Corte Suprema de Justicia
Sala de Casación Civil

OCTAVIO AUGUSTO TEJEIRO DUQUE

Magistrado Ponente

SC008-2021

Radicación n° 11001-31-03-019-2016-00293-01

(Aprobado en sesión de veinticinco de noviembre de dos mil veinte)

Bogotá D.C., veinticinco (25) de enero de dos mil veintiuno (2021).

Decide la Corte el recurso de casación interpuesto por Olga Lucía Castro Becerra, frente a la sentencia de 9 de febrero de 2018, proferida por la Sala Civil del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá, dentro del proceso verbal que la recurrente adelantó contra la Empresa Promotora de Comercio Inmobiliario S.A.- Procomercio S.A.

I.- EL LITIGIO

1.- La accionante pidió declarar que la convocada es civilmente responsable por incumplir el contrato de consignación para arrendamiento suscrito el 8 de febrero de 2008 y, como consecuencia, condenarla a pagarle

\$1.893'120.000 por la comisión pactada, junto con los intereses de plazo y mora causados sobre esa cantidad.

El 8 de febrero de 2008 celebró con el representante legal de Promotora de Comercio Inmobiliaria S.A., Procomercio S.A., contrato de consignación para arrendamiento de unas áreas de las oficinas del proyecto de la Ciudadela Comercial San Martín, localizada en la Carrera 7 No. 32-84 de Bogotá D.C., y acordaron una comisión del primer canon que llegara a ser pactado + IVA si el término del alquiler era inferior a 24 meses; o dos cánones + IVA si superaba un bienio.

El 12 de febrero de 2008 le envió propuesta de arriendo de oficinas a Leonel Mauricio Vera Maldonado, Gerente de Proyectos de Ecopetrol S.A., y le dio a conocer los detalles de la oferta, entre ellos, área disponible y valor del canon por metro cuadrado. El mismo día, dicho receptor le solicitó mayor precisión sobre *«tiempo de entrega de un piso completo (...), tipo y disponibilidad de ascensores a la entrega del primer piso completo, disponibilidad de red de comunicaciones para voz y datos de un operador comercial para uso exclusivo de Ecopetrol en los pisos ofertados»*, por lo que al siguiente le entregó esa información.

Visitó las oficinas con el ingeniero Vera Maldonado, para que este las conociera y, después de una dedicada gestión, logró que Procomercio S.A., y Ecopetrol S.A., celebraran contrato de arrendamiento sobre un área aproximada de 24.000 M², por un canon de \$34.000

mensuales el metro cuadrado (M²), pero aun así no le ha pagado la comisión (fls. 16 a 23, cno.1).

2.- La demandada se opuso y alegó «[a]usencia del acontecimiento que obliga a Procomercio», «[c]ontrato no cumplido» e «[i]nexistencia de la gestión alegada por la demandante» (fls. 77 a 89, cno. 1).

3.- El Juzgado 19 Civil del Circuito de Bogotá, en sentencia de 25 de abril de 2017, negó las súplicas y condenó en costas a la actora (fls. 272 a 273 cno. 1).

4.- El *ad quem*, al desatar la alzada propuesta por la pretensora, confirmó esa decisión (fls. 18 a 29 cno. 2).

II.- FUNDAMENTOS DEL FALLO IMPUGNADO

Se trata de un juicio de responsabilidad civil contractual en el que la actora debía demostrar el incumplimiento de la convención por la convocada, la producción de un daño y el nexo causal.

Los extremos aceptan que entre ellos existió un contrato en el que la gestora se obligó, a cambio de una comisión, a anunciar por los medios que estimara convenientes las oficinas que Procomercio S.A., tenía en la Ciudadela San Martín de Bogotá D.C., a fin de que pudiera arrendarlas, relación material afín con el corretaje debiendo ser analizada con base en sus normas.

Las pruebas no permiten concluir que la intermediación de Castro Becerra dio lugar al contrato de arrendamiento efectuado entre Procomercio S.A. y Ecopetrol S.A., el 22 de diciembre de 2010, pues los documentos que aquella allegó y el testimonio de su esposo, Jaime Sánchez Pérez, resultan insuficientes para tal propósito.

Hay evidencia del vínculo que ató a las contendoras, así como la gestión hecha por Castro Becerra, consistente en ofrecer a un funcionario de Ecopetrol S.A., un área para arrendamiento y de que obtuvo expresa manifestación de interés por parte de ese receptor, lo que generó un acercamiento entre esa compañía y Procomercio S.A., pero no hay certeza que tal labor dio lugar al convenio establecido entre esas entidades.

No se probó si dentro de las funciones de Leonel Mauricio Vera Maldonado estaba la de celebrar contratos de arrendamiento de oficinas para Ecopetrol S.A., pues el acordado en diciembre de 2010 fue suscrito por el Director de Abastecimiento de Bienes y Servicios de esa entidad, quien sí tenía facultades para ello.

El relato de Héctor Julio Sanabria Martínez, jefe de la Unidad de Gestión Inmobiliaria de Ecopetrol S.A., da cuenta que en 2008 hubo contacto entre la actora y Vera Maldonado, pero que no se logró la negociación, tanto que esa entidad alquiló otros bienes; además, que Vera Maldonado fue ajeno al contrato de 2010 y que en 2008 Ecopetrol requería unas áreas inferiores a las que alquiló en 2010.

La comisionista estaba autorizada para ofrecer todas las áreas del proyecto inmobiliario, pero no demostró que fue a partir de su gestión que Procomercio S.A., y Ecopetrol S.A., realizaron el negocio ajustado el 22 de diciembre de 2010, lo que desvirtúa el nexo causal entre su labor y esa alianza.

Los testigos Jaime Ariolfo Pineda Durán, Héctor Julio Sanabria Martínez, Jorge Eliecer Delgado Maya y Oliverio Antonio Moreno, dependientes de Ecopetrol S.A., y ajenos al contrato de corretaje, narraron lo atinente al proceso de búsqueda del área requerida en 2010 por parte de la Unidad de Gestión Inmobiliaria de esa empresa, así como de los acercamientos sostenidos con Procomercio y que llevaron al alquiler concertado en diciembre de 2010; empero, sus dichos desvirtúan la participación o intervención de la accionante en alguna de las fases de esa negociación.

No es cierto que el arrendamiento haya estado convenido desde 2008, solo que se perfeccionó en 2010 mientras se adecuaba el edificio, pues el documento que lo contiene da cuenta que los ajustes, así como su valor debían ser hechos después de su celebración, no antes; tampoco puede decirse que Jean Guy Moggio aceptó que antes del negocio con Ecopetrol S.A., hizo pagos para adecuar las oficinas que pretendía rentar, habida cuenta que el absolvente no admitió ese hecho y ninguna prueba se allegó en ese sentido; luego, quedó en firme el contenido del contrato donde consta que los anticipos serían hechos después de firmado.

Carece de asidero el argumento según el cual en 2010 las oficinas estaban listas y por ello el contrato se celebró en esa época y no antes, pues Jorge Eliecer Delgado Maya y Oliverio Moreno adujeron que para entonces había unas áreas adecuadas como oficinas y otras no.

La corredora dice haber asistido a varias reuniones en las que se concertó el alquiler, pero no precisó cuáles fueron los términos en que las partes se comprometieron en esa época; además, no logró hacer comparecer a Leonel Mauricio Vera para esclarecer tal situación. Entonces, sin certeza de que el alquiler fue fruto de su gestión, no hay nexo causal y, por ende, fracasa el reclamo (fls. 18 a 29, cno. 2).

III.- DEMANDA DE CASACIÓN

La actora recurrió en casación y plantea tres cargos por las dos primeras causales del artículo 336 del Código General del Proceso; el primero por vía recta; el segundo por error de hecho; y el tercero de derecho, que serán despachados en el orden propuesto, con base en la referida compilación al estar vigente cuando se interpuso la opugnación (14 feb 2018).

CARGO PRIMERO

Acusa la infracción directa de los artículos 1494, 1495, 1496, 1546, 1602, 1603, 1604, 1613, 1614, 1615 y 1617 del Código Civil; 822, 824 y 870 del Código de Comercio, por falta de aplicación; 1262, 1340, 1341, 1342 y 1343 de este último compendio, por interpretación errónea. En síntesis, la censura le recriminó al juzgador que:

Entendió mal la regulación del corretaje, pues, aunque trató de enfocar el problema como una falta de prueba, agregó un axioma que la ley no prevé para la intermediación del corredor, que es el nexo causal entre su labor y el pacto concluido gracias a su gestión, porque creyó necesaria su participación en la realización del negocio.

Olvidó que el corredor recibe solo el encargo de contactar la oferta y la demanda; cumplida esa labor se margina y son las personas relacionadas quienes contratan, pues solo a ellas incumbe hacerlo; su labor, por ende, es meramente promocional, según el artículo 1340 del C. Co.

Confundió el corretaje con el mandato al extrañar que la corredora dejó de participar en el negocio, cuando no podía hacerlo, so pena de mutar a mandataria, pues su labor era solo de promoción; le exigió un parámetro de efectividad que la ley no prevé, con lo que vulneró las normas que regulan su labor (arts. 1430 y ss. C. Co., y 1262 y ss. ídem); es más, la única causalidad requerida es la coincidencia entre lo ofrecido por dicho mediador y el contrato, sin importar que las partes modifiquen las condiciones ofrecidas o prolonguen su perfeccionamiento.

Vio necesario que el corredor esté vinculado a las partes por relaciones de colaboración, mandato o representación; y lo confundió con el mandatario al exigirle intervenir en el contrato, a pesar que basta ponerlas en contacto; tanto que su premio solo surge si el negocio se concreta, siempre que haya coincidencia general entre lo gestionado y contratado.

Inadvirtió que la labor del corredor es contactar a los interesados en celebrar un negocio; mediar entre oferta y demanda y comunicarles todas las circunstancias relevantes para su realización; si lo hace y estas contratan, el encargante debe pagarle la comisión. Si se exigiera el nexo causal que pidió el fallador se burlaría su labor. Hecho el contacto, el corredor debe esperar que las partes hagan el negocio; de su labor la ley deduce la relación de causa y efecto entre este y aquel.

Fue evidente el yerro del juzgador porque de no haber exigido algo ajeno al corretaje, su decisión habría sido otra; luego, malinterpretó las normas que lo regulan y omitió las civiles atinentes a la responsabilidad contractual (18 a 26).

CONSIDERACIONES

1.- El corretaje, regulado en los artículos 1340 a 1353 del Código de Comercio, es un contrato en virtud del cual una parte llamada corredora, experta y conocedora del mercado, contrae, para con otra denominada cliente, encargante o proponente, a cambio de una comisión, la obligación de gestionar, promover, inducir y propiciar la celebración de un negocio poniéndola en conexión con otra u otras, sin tener vínculos de colaboración, dependencia, mandato o representación con alguna de ellas.

Se trata, por ende, de un contrato mercantil típico, nominado, consensual, bilateral, principal, autónomo e independiente, oneroso, conmutativo y de libre discusión.

En cuanto a sus características, en CSJ SC 14 sep. 2011, rad. 2005-00366-01, se expresó:

En cuanto hace a su tipología, en la legislación patria, el corretaje, entre otras características, es contrato con tipicidad legal por su disciplina legis; bilateral o de prestaciones correlativas al generar obligaciones para ambas partes contratantes; oneroso y conmutativo; principal porque su existencia no pende de otro u otros negocios, tampoco del finalmente celebrado por las partes acercadas del cual es un tipo diverso, autónomo e independiente; en principio, paritario o de libre discusión; consensual o de forma libre, y aun cuando prepara, facilita o propicia la celebración de otro negocio, no es contrato preliminar o preparatorio por no crear para el corredor, ni el encargante, prestación de hacer o de celebrar un negocio, sino buscar, aproximar y contactar interesados en su celebración.

La labor principal del mediador es buscar oportunidades de negocios e identificar, aproximar y presentar a dos sujetos que necesitan contratar y que, por cualquier razón, no se relacionan directamente; sin participar en el pacto promovido, tanto que después de presentarlos se margina; es decir, los contacta y se despide a esperar que contraten para poder exigir la comisión.

Esa gestión debe realizarla con sus propios medios, infraestructura, métodos, organización, riesgos y costos; sin comprender la ejecución de actos por cuenta ajena, la celebración del negocio a nombre de otro, ni asumir o garantizar su realización, salvo pacto en contrario, pues ello depende exclusivamente de las partes, quienes son las que deciden si lo llevan o no a cabo.

Al efecto, en CSJ SC 8 ago. 2000, rad. 5383, se expuso que:

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

De manera que los corredores son aquellas personas que, por virtud del conocimiento del mercado, y con él la idoneidad y el grado de calificación que éste otorga, tienen como rol profesional y funcional, amén de típico, la intermediación que se ha venido explicando, sin vinculación con ninguna de las partes del futuro contrato, ya por trabajo, ora por mandato o representación, puesto que son independientes, y los de seguros, constituidos como empresa con ese objeto social. Con todo, vinculaciones como el mandato pueden surgir una vez celebrado el contrato de seguro, por cuanto la limitación legal se ubica en la etapa previa al citado perfeccionamiento.

Si los contactados hacen el negocio, surge para el encargante el deber de pagarle al corredor la comisión acordada o, en su defecto, el valor acostumbrado en las prácticas y usos contractuales o el fijado por vía pericial, pues el artículo 1341 del Código de Comercio prevé ese derecho «*en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga*», excepto que dicho acto quede sujeto a condición suspensiva; en cuyo caso, solo se causará cuando el hecho futuro e incierto se cumpla (art. 1343 *ídem*).

Fluye, entonces, que, salvo pacto en contrario, el corredor queda habilitado para reclamar el premio cuando los contactados materializan el acto por él gestionado. Es por eso que debe demostrar que este se dio gracias a su intermediación, pues solo así habrá certeza de que esa labor fue efectiva; para lo cual es preciso que haya identidad entre el acto promocionado y el realizado por los aproximados, lo

que significa que debe evidenciarse una relación de causa a efecto entre su oficio y el vínculo jurídico concertado por los relacionados.

Dicho comisionista -al decir de esta Corporación-, adquiere el derecho a ser retribuido por su labor si se dan los siguientes requisitos:

a) que el comitente haya solicitado o aceptado los servicios del intermediario para efectuar determinado negocio; b) que el corredor haya efectuado gestiones idóneas para el logro del encargo; c) que como consecuencia de las gestiones efectuadas por el corredor, se haya concluido el negocio con el comitente con el tercero, salvo revocación abusiva del encargo” (cas. civ. sentencia de 13 de abril de 1955, LXXX, 13).

En otra ocasión, exactamente en CSJ SC 9 feb. 2011, rad. 2001-00900-01, se destacó que:

*(...) no toda intermediación supone una retribución para el corredor. A la luz del inciso 2° del artículo 1341 del Código de Comercio, aquél ‘tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que se ha celebrado el negocio en que interviniera’ (...). **Entonces, es menester que exista una relación directa, o si se quiere, un nexo causal, entre la gestión del corredor y la feliz celebración del negocio, al punto que se pueda decir que si no hubiera sido por esa actividad, las partes no habrían contratado**, es decir, ‘si se acredita que el corredor propició el acercamiento de las partes, si éstas finalmente llegan a un acuerdo y si existe un nexo de causalidad entre tales circunstancias, se configura el derecho a percibir la remuneración estipulada, la usual o la fijada por peritos, así sea que las partes introduzcan modificaciones a las condiciones del contrato inicialmente ofrecidas, o prolonguen en el tiempo su perfeccionamiento. De no ser así, el corredor podría ver burlados sus derechos” (se resalta).*

Ello fue reiterado en CSJ SC17005-2014, al decir:

Como en este mismo antecedente se indicó, “[e]n suma, si se

acredita que el corredor propició el acercamiento de las partes, si éstas finalmente llegan a un acuerdo y si existe un nexo de causalidad entre tales circunstancias, se configura el derecho a percibir la remuneración estipulada (...)”.

En ese orden, 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.

La doctrina especializada, en cabeza de Francesco Messineo¹, advierte:

(...) la comisión o remuneración (llamada, también, corretaje o “mediación”) – que es la compensación de la actividad prestada por el mediador, en cuanto la misma se resuelva en un resultado ventajoso para la parte (conclusión del contrato, que sin la actividad del mediador probablemente no se habría concluido) – no se debe sin más; la misma queda (doblemente) subordinada a la efectiva conclusión del negocio y al hecho de que tal conclusión haya estado en relación de efecto a causa (nexo de causalidad), respecto de la intervención del mediador.

En ese mismo sentido, Cesar Vivante², sostiene:

*El mediador tiene derecho a la comisión completa cualquiera que sea el trabajo y el tiempo empleados, aunque sólo haya puesto en comunicación a los contratantes con ánimo de facilitar el contrato.... No importa que la conclusión de la operación llegue materialmente en virtud del trabajo de los contratantes si se consigue como efecto inmediato de la actividad del mediador; **basta que la conclusión sea una consecuencia próxima o remota, (es lo mismo), del trabajo por éste realizado, de modo que pueda decirse que sin él, dado un orden normal de cosas, el contrato no se habría llevado a cabo** (se resalta).*

¹ **Messineo, Francesco.** Manual de Derecho Civil y Comercial. Tomo VI. Relaciones Obligatorias Singulares. Ediciones Jurídicas Europa- América. Buenos Aires. 1955, pág. 70.

² **Vivante, Cesar.** Tratado de Derecho Mercantil. 1ª Edición. Volumen Primero. El Comerciante. Editorial Reus. Madrid., 1932, pág. 285.

Desde esa perspectiva, en el plano estrictamente jurídico, el raciocinio del tribunal no fue equivocado porque acompasa con las normas que disciplinan el corretaje en el ordenamiento patrio y, salvo pacto en contrario, sujetan el nacimiento y la exigibilidad de la comisión del corredor a que su labor haya sido la que indujo el negocio hecho por aquellos a quienes relacionó con ese específico propósito; de donde se deduce que no es cualquier acercamiento el que genera esa prestación, sino uno que sea, en verdad, efectivo, en cuanto a que haya sido el puente que llevó a los interesados a efectuar el acto promocionado.

No es que el fallador haya confundido el corretaje con el mandato o con alguna otra figura jurídica afín, como lo aduce la casacionista al decir que entendió que el corredor debía intervenir en la confección del pacto ofrecido, pues la sentencia no contiene un razonamiento de ese calibre, ni de sus premisas es dable extraerlo. En realidad, lo que pasó es que el juzgador oteó que debía haber conexión entre la labor de la corredora y el contrato firmado por los sujetos a quienes relacionó; comprensión que está dentro del ámbito de las normas que regulan ese instituto.

Lo anterior porque la relación causa a efecto es necesaria para que nazca a favor del corredor el derecho a percibir la recompensa convenida, pues, salvo que las partes acuerden otra cosa, solo en la medida que su mediación haya conducido a las partes aproximadas a celebrar el contrato ofertado, surge tal retribución, conforme lo entendió el *ad quem*, quien, en ese sentido, ninguna pifia cometió.

En resumidas cuentas, como el tribunal aplicó las reglas del corretaje, les dio el alcance y la justificación que tenían de cara al conflicto intersubjetivo planteado, se descarta, por tanto, su incursión en los dislates de juicio atribuidos, ya que la relación causal que exigió entre la labor desarrollada por la corredora y la alianza concertada por la encargante y Ecopetrol S.A., era basilar para viabilizar la comisión pedida.

2.- Ergo, el cargo no progresa.

CARGO SEGUNDO

Invoca el quebranto indirecto de los artículos 1494, 1495, 1496, 1546, 1602, 1603, 1604, 1613, 1614, 1615 y 1617 del Código Civil; 822, 824 y 870 del Código de Comercio, por falta de aplicación; 1340, 1341, 1342, 1343 y 1262 *ídem*, por interpretación errónea, a causa de errores de hecho en la valoración probatoria, y lo funda en que:

Aunque el tribunal halló prueba del corretaje, del contacto que la comisionada realizó con Ecopetrol S.A. así como de las comunicaciones con las que en 2008 presentó a esa empresa ante Procomercio S.A., como posible cliente y del arrendamiento que estas celebraron, no vio relación entre esos elementos.

Se equivocó al concluir que Leonel Mauricio Vera, a quien se dirigió la corredora, carecía de la capacidad jurídica para celebrar contratos, a pesar de ser el Líder de Proyectos

de Ecopetrol, tanto que respondió la oferta y pidió información adicional; además, lo que se debía probar, y se demostró, era la mediación, sin que esta se desvirtúe por el hecho de que el acto haya sido suscrito por otro funcionario de esa entidad.

Tergiversó el testimonio de Héctor Julio Sanabria Martínez, al darle un alcance que no tiene, pues, aunque este afirmó que Ecopetrol llegó por sí solo al proyecto, también destacó que él participó en los tratos en el 2010 cuando la labor de la corredora ya había concluido; dijo recordar los acercamientos entre Procomercio S.A. y Ecopetrol S.A., en 2008 y los documentos remitidos a Leonel, que, según expresó, cree que recibió en 2008 en el marco del proyecto de vulnerabilidad sísmica y que en esa época hicieron algunas visitas, de donde se infiere que el contacto rindió sus frutos; por último, indicó que las condiciones ofrecidas en 2008 cambiaron, pues en esa ocasión tenían que sacar plata para poner pisos, cielo raso y otros arreglos; luego, el testigo informó que hubo contacto, que el receptor de la oferta podía obligar a Ecopetrol, motivó su interés y lo llevó a contratar.

No vio certeza en la efectividad de la labor de la comisionista, a pesar que se desprende del contacto, sobre todo porque la documental probó los elementos del corretaje; máxime cuando el corredor no participa en el contrato, porque solo es intermediario; en este caso, que el acto se haya hecho con la persona a quien se dio la información pertinente, se ofreció en arriendo o mostró el inmueble.

De no haber torcido ese relato, habría visto que la pretensora probó haber puesto en contacto a las partes y que estas contrataron, lo que bastaba para acceder a su prédica.

Confundió el contacto con el negocio, sin advertir que solo el primero es elemento esencial del corretaje; aunque halló prueba del contacto, le restó relevancia con sustento en que a quien se hizo no fue quien firmó el acuerdo en 2010, a pesar que Vera Maldonado estaba habilitado para contactar y que en 2008 hubo el ofrecimiento, según se extrae del relato de Héctor Julio Sanabria Martínez, que fue tergiversado.

Apreció mal la documental, pues no vio que de los anexos del contrato de arrendamiento de oficinas, entre ellos, del mapa de planta de un piso de la torre, del pliego con imagen del edificio y distribución, así como del cuadro de áreas de la torre, se desprende que el área alquilada, de 23.000 M2, coincide con las ofrecidas a Vera Maldonado, lo que muestra la efectividad que extrañó el fallador, ya que no hay desarmonía entre la área brindada por Castro Becerra y la alquilada en 2010, según lo admitió el representante legal de Procomercio, de donde se deduce que la corredora obró dentro del marco propuesto, pues, aunque ofertó 8.000 M2, manifestó tener disponible un total de 23.000 M2.

Si hubo gestión y coincidencia entre lo ofrecido y arrendado, salta a la vista la relación de causa a efecto entre lo concertado y contratado, contrario a lo que extrajo el tribunal, quien se equivocó al pedir total concordancia entre tales aspectos, pues ni la ley ni el acuerdo privado la exigen,

máxime cuando se probó que lo convenido fue lo mismo que la actora ofertó; luego, hay identidad. Si la ley exigiera que las condiciones fueran exactamente las mismas, prácticamente nunca habría derecho a la comisión porque generalmente las partes hacen algunas variaciones, sin que sea labor del intérprete establecer requisitos o limitaciones donde la ley no las prevé.

Erró al colegir que el contrato de arrendamiento no prueba que el contacto se dio en 2008, a pesar que no tiene por qué hacerlo, pues son otros los soportes que lo demuestran (*documento obrante a folio 5; la comunicación enviada por Olga Castro a León Mauricio Vera el 12 de febrero de 2008 y las de 13 de febrero en que presenta al gerente de Procomercio a Ecopetrol, como posible cliente en tomar en arriendo las oficinas*).

Se equivocó al desvirtuar el nexo causal con los testimonios de Jaime Ariolfo Pineda, quien firmó el contrato a nombre de Ecopetrol, a pesar de ser inconducente porque ese funcionario reconoció no haber participado en las fases previas de la negociación; Jorge Delgado, quien comenzó a trabajar en esa entidad en 2009, es decir, después de concluida la labor realizada por la corredora; y Oliverio Moreno, quien expresó haber ubicado directamente el inmueble, no obstante que se vinculó en 2010, sin advertir que el contacto venía desde 2008.

La versión de Oliverio Moreno se contradice con la de los representantes legales de Procomercio S.A., pues, mientras estos dijeron que Ecopetrol S.A., se enteró del bien

por medio de un coronel de CASUR, aquél negó tal hecho y admitió que Vera Maldonado era su superior en Ecopetrol. Empero, su dicho en cuanto a que esa entidad enviaba un contratista a buscar bienes no parece ser el proceder típico de una empresa como esa para celebrar un contrato de arriendo millonario; luego, su dicho no desvirtúa la intermediación, ni libera a Procomercio de pagar la comisión.

Torció la declaración de Jaime Sánchez Pérez porque le pareció insuficiente, no obstante que demostraba la intermediación realizada por la corredora y su efectividad.

Erró al apreciar la documental y los interrogatorios de parte porque coligió que no se probó que en 2010 los arreglos estaban hechos y por eso no se contrató antes, sobre todo porque en el corretaje no se pactó limitación temporal entre la oferta y la celebración del contrato de arrendamiento.

Valoró mal el correo electrónico de 29 de julio de 2010 en el que Miguel Antonio Ortiz informó a Procomercio sobre una visita realizada por funcionarios de Ecopetrol al inmueble, pues ello no desvirtúa que fue Olga Castro quien le ofreció ese inmueble, dio información pertinente y se lo mostró.

Tergiversó la oferta formal realizada por el representante legal de Procomercio a Ecopetrol en agosto de 2010 y su aceptación, pues lo que esta revela es el éxito de la gestión desplegada por la corredora, tanto que dan cuenta que oferta y aceptación son resultado de reuniones previas.

El lapso que hay entre el contacto y el negocio se explica por la falta de confianza de Ecopetrol y los arreglos hechos para habilitar el edificio que tomaron cerca de un año, según lo dijo el representante legal de Procomercio, sin que esa prueba haya sido bien valorada, como tampoco lo fue la documental, a pesar que corroboran que el contrato se hizo por la labor de Olga Castro, tanto que en 2009 Ecopetrol mostró interés en retomar las negociaciones (folios 26 a 48).

CONSIDERACIONES

1.- El tribunal refrendó el fallo de primer grado, desestimatorio de las pretensiones de la demanda, porque halló ausente la prueba del nexo causal entre la promoción que hizo la accionante en 2008 y el arrendamiento ajustado en 2010 por los sujetos a quienes aquella contactó. Al respecto, expresó:

(...) la demandante no cumplió la carga demostrativa de su incumbencia, en punto a acreditar la efectividad de su labor de intermediación para la celebración del contrato de arrendamiento suscrito entre Procomercio S.A. y Ecopetrol S.A., el día 22 de diciembre de 2010, de la cual pudiera derivarse la obligación correlativa de la demandada de pagarle la comisión convenida en el contrato que las vinculó.

(...)

En efecto, aunque en el sub judice quedó establecida la existencia del vínculo jurídico entre demandante y demandada, así como la gestión inicialmente realizada por la primera, consistente en el ofrecimiento de un área para arrendamiento a un funcionario de Ecopetrol, obteniendo una expresa manifestación de interés por parte de aquél, propiciándose un acercamiento entre Procomercio S.A. y Ecopetrol S.A., no existe certeza respecto a la efectividad de esa labor para la conclusión del contrato (...).

2.- La recurrente lo acusa de preterir unas pruebas y tergiversar otras, lo que, según dice, lo condujo a desvirtuar el incumplimiento de Procomercio S.A., quien se ha negado a sufragarle la comisión a que tiene derecho por haberla relacionado con Ecopetrol S.A., para que le arrendara las oficinas localizadas en el Centro Comercial San Martín de esta ciudad.

3.- Fracasa la acusación porque no logra demostrar los yerros de hecho enrostrados al *ad quem*, según pasa a verse:

Con independencia del rol corporativo y de las facultades que Leonel Mauricio Vera Maldonado tenía en Ecopetrol S.A., durante el 2008, cuando fue contactado por Olga Lucía Castro Becerra, lo cierto es que no se demostró que ese acercamiento fue el que condujo a Procomercio S.A., que era la encargante o proponente, y Ecopetrol S.A., potencial inquilino, a contratar en diciembre de 2010, porque las pruebas desvirtuaron tal relación, lo que deja incólume la deducción que en tal sentido hizo el tribunal.

Al efecto, ese juzgador destacó que Héctor Julio Sanabria Martínez adujo haberse enterado que en 2008 Olga Lucía Castro Becerra estuvo en contacto con Leonel Mauricio Vera Maldonado en el marco del proyecto de vulnerabilidad sísmica que adelantaba Ecopetrol S.A., sin haber concretado el negocio ofrecido porque esa entidad requería las áreas prácticamente de forma inmediata, situación que le impedía esperar que se hicieran las adecuaciones internas y por ello alquiló otros edificios; además, que Vera Maldonado no tuvo

ninguna injerencia o participación en el contrato de 2010; también relevó que en 2008 el interés de Ecopetrol S.A., era diferente, pues requería un área para un proyecto de vulnerabilidad sísmica y en 2010 uno para área inmobiliaria porque estaba en pleno crecimiento orgánico.

Al margen que ese declarante haya reconocido haber intervenido en la negociación en el 2010 y no en 2008 cuando tuvo lugar la mediación de Olga Lucía Castro Becerra, su declaración no permitía inferir que fue producto de tal gestión que Procomercio S.A. y Ecopetrol S.A., celebraron el arrendamiento el 22 de diciembre de 2010.

En fin, la narración de ese tercero impedía deducir que fue a causa de la intermediación de la corredora que las partes contrataron, pues, al respecto, no indicó ningún hecho del que se pudiera extraer tal nexo de causalidad, sin que del simple contacto que estableció con Ecopetrol en 2008 y que, además, aparece soportado por vía documental, pudiera haber sido deducido comoquiera que el declarante narró que ese ofrecimiento fue infructuoso debido al estado del inmueble y la premura que tenía Ecopetrol S.A., en rentar diversas áreas; tanto que, según expuso, alquiló en esa época otros edificios, lo que desvirtúa la eficacia de la labor de promoción hecha por Castro Becerra.

Es cierto que el corredor no debe participar en la negociación conforme lo dedujo el tribunal y lo plantea de forma insistente la casacionista; sin embargo, ello no lo exime de probar que fue su gestión la que llevó a quienes

relacionó a materializar el vínculo jurídico para el cual los presentó.

Es que el simple ofrecimiento y los actos subsiguientes realizados por la mediadora, como dar información adicional al receptor de la oferta, enseñar el inmueble brindado, etc., son insuficientes para inferir conexidad entre su gestión y el contrato estipulado por los contactados; siempre debe demostrar que éste fue causa de aquélla, pues solo así hará actuar las normas que consagran el derecho a la comisión derivada de su mediación, según lo exteriorizó el fallador.

El juzgador no confundió el contacto con el negocio porque reconoció la relación que hubo entre Procomercio S.A. y Ecopetrol S.A., en 2008, y la forma como se dio, tanto así que aludió a los documentos que sustentan ese hecho; otra cosa es que haya descartado su efectividad al no evidenciar que ese contacto llevó a las partes a contratar después de 2 años, como, en efecto, así lo expuso tras hallar ausente la prueba de tal conexión, sin que por ello se le pueda sindicarse de torcer la versión de Héctor Julio Sanabria Martínez, que impedía ver algo diferente a lo que de ella extrajo.

Se descarta la preterición de los documentos adosados por la actora porque el *ad quem* sí los apreció acorde con su contenido y alcance, tanto así que se apoyó en ellos para establecer varios aspectos, entre ellos: **(i)** el corretaje; **(ii)** la oferta de las oficinas de Procomercio S.A., que la corredora le hizo a Ecopetrol S.A., en 2008; **(iii)** el interés que la receptora le expresó en esa ocasión; **(iv)** las comunicaciones en las que

relacionó a esas personas jurídicas y; **(v)** el contrato que suscribieron dos años después, en diciembre de 2010.

Lo que ocurrió es que extrañó la prueba de la eficacia que ese contacto tuvo de cara a la suscripción del arrendamiento y el nexo causal porque no evidenció certeza, sin que tales aspectos pudieran ser deducidos simplemente del hecho de haber constatado que la corredora relacionó a las partes porque, en todo caso, era menester establecer la efectividad de ese acercamiento para así tener convencimiento de que fue ese hecho y no otro el que las llevó a contratar.

En síntesis, la accionante debía probar que fue como consecuencia de su intermediación, hecha en 2008, que las partes ajustaron el arrendamiento a finales de 2010 porque solo así probaba la conexidad entre su gestión, entendida como la causa, y el contrato, visto como su efecto. Empero, solo demostró que en 2008 presentó a las partes porque Procomercio S.A., desvirtuó el éxito de ese acercamiento e hizo ver que fue fallido; tanto así que, en decir de los testigos a los que llamó a declarar, Ecopetrol S.A., alquiló otros inmuebles para la actividad que entonces requería.

Por tanto, si el contrato no se hizo en 2008 porque las personas relacionadas nada convinieron en esa época, ello hacía necesario demostrar que las negociaciones mantuvieron y prolongaron en el tiempo e hicieron que años más tarde, 2 aproximadamente, los contactados concluyeran su objetivo; sin embargo, en tal sentido, nada se probó.

Lo colegido por el tribunal en torno al área arrendada en diciembre de 2010, cercana a los 23.000 M2, y la ofertada en 2008, de 8.000 M2, resultó irrelevante porque, aunque las partes podían modificar las condiciones ofrecidas por la comisionista, sin que ello desvirtuara el corretaje, lo cierto es que, al no evidenciarse relación causal entre su mediación y ese negocio, tal circunstancia era trivial para la definición de la pendencia.

Tiene razón la casacionista cuando aduce que el arrendamiento no debía hacer alusión al corretaje; empero, al faltar la prueba de que la labor de la mediadora fue la que guió a Procomercio S.A. y Ecopetrol S.A., a contratar, era imposible deducir que ese acercamiento fue efectivo, conforme lo extrajo el fallador que, en ese sentido, en ningún yerro incurrió. En otras palabras, dados los contornos del litigio, en el que Procomercio S.A., y Ecopetrol S.A., negaron haber contratado con ocasión de la promoción hecha por Olga Becerra en 2008 y adujeron que en esa época no se pusieron de acuerdo sobre lo que a cada quien convenía y rompieron las conversaciones, era imposible inferir que el negocio por ellas hecho en diciembre de 2010 fue producto de la gestión que esa comisionista efectuó dos años antes.

Si los declarantes Jaime Ariolfo Pineda, Jorge Delgado y Oliverio Antonio Moreno no dieron cuenta de la relación causal existente entre el contacto establecido por Olga Castro en 2008 y el acuerdo realizado por las partes, en diciembre de 2010, porque dijeron haber desconocido tal aproximación, era imposible que el tribunal incurriera en yerro de *facto* al

apreciar esos relatos, sobre todo porque la censora admite que eran inconducentes para probar o desvirtuar su labor de promoción debido a que estos dijeron haberse vinculado a Ecopetrol S.A., en época posterior a su intermediación.

El testigo Jaime Sánchez Pérez hizo alusión a la gestión que en 2008 efectuó su esposa, Olga Castro Becerra; no obstante, su recuento factual era insuficiente para constatar la incidencia de esa labor en la realización del contrato que Procomercio S.A. y Ecopetrol S.A., hicieron en diciembre de 2010, pues aunque prueba que en 2008 hubo una negociación, omitió precisar en qué condiciones y sobre qué bases, pues dijo atenerse a lo documentado en los soportes escritos que su consorte arrimó con la contienda.

Es cierto que en el corretaje no se convino limitación temporal entre el ofrecimiento y la celebración del contrato ofertado; sin embargo, tampoco se evidenció la efectividad de la aproximación hecha por Castro Becerra, ni que la negociación se prolongó desde 2008 hasta diciembre de 2010 por la necesidad de adecuar el inmueble ofertado, pues, al respecto, ningún medio evidenció tal circunstancia, siendo, entonces, imposible hallar esa conexión. Lo que se demostró, y así lo observó el tribunal, fue que en 2008 Olga Lucía Castro Becerra se comprometió con Procomercio S.A., a ofrecer las oficinas que esta tenía en el Centro Comercial San Martín de Bogotá D.C., a fin de que pudiera arrendarlas y entró en contacto con un funcionario de Ecopetrol S.A., quien mostró interés en ellas, tanto así que posteriormente esa mediadora presentó a las partes.

En lo demás, aunque la pretensora afirmó que fue producto de esa relación que las empresas a quienes presentó contrataron en diciembre de 2010, es decir, dos años después de haber sido relacionadas, la convocada desmintió ese hecho y adujo que en 2008 discutieron las necesidades que cada una tenía sin haber llegado a un arreglo, por lo que Ecopetrol S.A., rentó otros bienes para la labor que requería, y, años más tarde, en 2010, cuando, producto de su crecimiento y expansión orgánica, se vio abocada a conseguir más espacios para instalar sus trabajadores inició su búsqueda y al enterarse por sí misma de las oficinas que Procomercio S.A., tenía disponibles en ese momento, entró en contacto directo con ella y, después de largas conversaciones, optó por rentarlas, lo que respaldó con el relato de los testigos que llamó a declarar.

Ese escenario no permitía evidenciar la relación causal entre la gestión de Castro Becerra en 2008 y la alianza estipulada por Procomercio S.A., y Ecopetrol S.A., en diciembre de 2010, conforme lo entendió el tribunal.

El correo electrónico de 29 de julio de 2010, en el que Miguel Antonio Ortiz informó a Procomercio S.A., sobre una visita realizada por funcionarios de Ecopetrol S.A., al predio objeto de arrendamiento, no evidencia la mediación hecha por Castro Becerra en 2008; luego, era imposible que al valorarlo el tribunal estableciera su efectividad porque de haberlo hecho ahí sí habría incurrido en suposición probatoria, al deducir de ese medio algo que no dice.

Era imposible colegir que la oferta formal que Procomercio S.A., le hizo Ecopetrol S.A., en agosto de 2010, evidencia el éxito de la gestión de la corredora en 2008, porque una cosa es que allí se haya hecho alusión a tratos preliminares o reuniones previas y otra, muy diferente, llegar a inferir que se hizo alusión a la labor de Olga Lucía Castro Becerra, cuyo nombre ni siquiera aparece allí citado, sin que haya en esa pieza algún otro elemento que sugiera esa correlación.

Tampoco era factible deducir de la documental que arrió la actora o del interrogatorio absuelto por los representantes legales de Procomercio S.A., la efectividad de la labor cumplida por la corredora y, mucho menos, que la demora en contratar fue ocasionada por la falta de confianza que al comienzo tenía Ecopetrol S.A., en rentar el edificio en las condiciones en que se hallaba, por las adecuaciones y arreglos que Procomercio S.A., debió hacer para cumplir sus expectativas, pues, como lo entendió el tribunal, esos medios no prueban tales circunstancias.

Para no ir muy lejos, basta ver que, al ser interrogado, Álvaro de La Torre Chaparro, representante legal de Procomercio S.A., adujo que Ecopetrol S.A., no hizo ningún negocio con Procomercio S.A., en 2008 y que fue en 2010 cuando, según dijo, esa entidad *«llegó a mi oficina ‘oiga, aquí hay un aviso que dice arriendo oficinas’ y llegó a mi escritorio»* y, posteriormente, *«cuando ellos vieron y se interesaron más acudieron al director de la caja de sueldos de retiro de la Policía, el coronel Herrera, a quien buscó casi que un miembro*

de junta directiva de Ecopetrol, le buscó a él, para que hicieran el negocio, que le ayudara».

Sobre esa base, agregó que *«entonces fue cuando ya llegó el doctor Yan Gi de Madrid de firmar los hoteles y ya era en otro contexto cuando el coronel Herrera le dijo a este miembro de junta de Ecopetrol que realmente el negocio lo manejaba Procomercio y vinieron y se sentaron con nosotros y pasó lo que pasó».* Y, al ser indagado sobre si la gestión de Castro Becerra incidió en el negocio con Ecopetrol, dijo: *«no fue. Yo conozco también de la parte inmobiliaria, yo no paso una oferta de golpe a los dos años y medio, casi tres Oiga, mire, eso dio resultado'. Pero resulta que el resultado fue con unos antecedentes en un contexto diferente, con otros protagonistas y con esfuerzos marginales diferentes de lado y lado».*

En ese mismo sentido, Jean Guy Mogiu Magaud, que dijo haber sido el fundador de Procomercio S.A., y ejercer como su gerente, expresó que en 2008 no hicieron ningún contrato con Ecopetrol S.A., e indicó que *«los pisos que habíamos mostrado o que habíamos ofrecido a Ecopetrol, se lo entregaron a la Secretaría de Integración, se lo entregaron al ICETEX, se lo entregaron a la Superintendencia»* y añadió que en 2010 Ecopetrol S.A., los ubicó, entraron en conversaciones y contrataron el 22 de diciembre de 2010.

No es cierto, entonces, que el juzgador haya relegado o torcido la versión de los directivos de Procomercio S.A., pues, como brota de su exposición, estos en ningún momento

aceptaron que la labor de Castro Becerra fue efectiva, sin que los documentos arrimados por esta hagan ver lo contrario.

En compendio, el *ad quem* no halló certeza de que el contrato de arrendamiento celebrado el 22 de diciembre de 2010 entre Procomercio S.A., y Ecopetrol S.A., tuvo su origen o fue consecuencia de la labor de promoción llevada a cabo por la reclamante (corredora) dos años antes; falta de coincidencia que lo llevó a desestimar lo pretendido por ella. Luego, ese panorama desvirtúa su incursión en los dislates de *facto* por los que se le sindicó, pues, si la prueba no arrojaba una conclusión diversa a la que extrajo, era imposible que llegara a ella.

4.- En ese contexto, el ataque no prospera.

CARGO TERCERO

Alega la violación indirecta de los artículos 1494, 1495, 1496, 1546, 1602, 1603, 1604, 1613, 1614, 1615 y 1617 del Código Civil; 822, 824 y 870 del de Comercio, por omitirlos; 1340, 1341, 1342, 1343 y 1262 *idem*, por interpretación errónea, producto de errores de derecho al desconocer los artículos 166 y 167 del Código General del Proceso.

Aunque el tribunal constató el corretaje, el contacto que la corredora hizo con Ecopetrol, las misivas en que lo presentó a Procomercio como posible inquilino y el contrato que ellos firmaron en 2010 sobre lo ofertado, extrañó la relación causal y burló las normas probatorias que le

imponían a la actora soportar su dicho, más cuando la ley presume que el contrato surgió a causa de su labor.

Invirtió así las normas sobre la carga de la prueba y las presunciones legales al exigirle al corredor demostrar la efectividad del contacto, siendo que la ley lo presume cuando las partes realizan el negocio promocionado, pues el artículo 1341 *ut supra* dispone que aquel tiene derecho a la comisión cuando aquel se lleve a cabo. Así, sin más requisitos.

El corredor debe relacionar a las partes; la ley presume que el negocio se celebró por su gestión, salvo prueba en contrario, presunción legal que no fue desvirtuada, lo que muestra el error de derecho del tribunal que le exigió acreditarla (folios 48 a 53).

CONSIDERACIONES

1.- El artículo 164 del Código General del Proceso dispone que *«[t]oda decisión judicial debe fundarse en las pruebas regular y oportunamente allegadas al proceso (...); el artículo 166 ídem, prevé que «[l]as presunciones establecidas por la ley serán procedentes siempre que los hechos en que se funden estén debidamente probados»; y el 167 ejusdem, advierte, en su inciso primero, que «[i]ncumbe a las partes probar el supuesto de hecho de las normas que consagran el efecto jurídico que ellas persiguen».*

Lo anterior porque, en materia probatoria, es principio general que quien invoca un hecho, respecto del cual aspira

a derivar consecuencias jurídicas, debe acreditarlo, salvo algunas excepciones, por ejemplo, los hechos notorios, las afirmaciones y negaciones indefinidas.

El incumplimiento de ese estándar acarrea, en cada caso, consecuencias adversas a la parte que lo desatiende porque deja desabrigadas sus pretensiones, si se trata del demandante; o sin soporte las excepciones, cuando es el demandado quien se margina de ese modelo de prueba.

Las presunciones legales son juicios lógicos mediante los cuales de un hecho cierto (antecedente) se deduce otro desconocido (presumido), mientras no sea desvirtuado; empero, ello no exime a la parte interesada de probar las premisas en las cuales se asienta el supuesto ignorado, por que ello es menester para hacer actuar la presunción *iuris tantum*; de lo contrario, la proposición que determina su contenido queda descartada.

Al efecto, en CSJ SC. 16 feb. 1994, exp. 4109, reiterada en CSJ SC11335-2015, ambas en vigencia del Código de Procedimiento Civil, pero aplicables a este derrotero, se dijo que:

(...) tratándose de presunciones legales propiamente dichas, relativas o "iuris tantum", en procura de evitar lamentables confusiones respecto del modo cómo funciona el mecanismo probatorio que en ellas va envuelto, forzoso es distinguir con rigurosa precisión entre los hechos base en que la presunción se asienta y aquellos que se deducen al aplicarla por obra de un raciocinio del cual es autor el legislador directamente y cuya exactitud no tiene que demostrar quien en su favor la invoca. Los primeros es decir los antecedentes o circunstancias en que se apoya una presunción legal corriente ha de probarlos

“debidamente” la parte interesada (Arts. 176 y 177 del Código de Procedimiento Civil), pues de lo contrario la proposición enunciada en la ley y que determina el contenido de dicha presunción, quedará eliminada, mientras que de lograrse esta prueba se habrá acreditado, así mismo la vitalidad que la ameritada proposición tiene en el marco de un supuesto litigioso concreto, vitalidad que no es de suyo invencible en tanto que, no obstante ser ciertas aquellas circunstancias antecedentes, resulta admisible establecer la “falsedad” de la presunción rindiendo prueba contraria capaz de infirmarla de acuerdo con la ley, esto por cuanto la fuerza de la operación lógica de carácter normativo que a la presunción le es inherente, no es indefectiblemente idéntica en todos los casos. La presunción legal (...) admite en los casos ordinarios prueba en contrario; es entonces una simple interpretación o una explicación de los hechos que desaparece cuando se llega a demostrar que los hechos mismos no existen.

La doctrina nacional, en cabeza del profesor Hernando Devis Echandía³, prevé:

(...) si bien el hecho presumido por la ley debe ser aceptado por el juez y por todo el mundo como cierto sin necesidad de que esté aprobado (mientras no se demuestre lo contrario en la iuris tantum), en cambio, el hecho del cual se presume aquél y que le sirve de antecedente, sí necesita plena prueba para que el juez lo considere cierto y pueda esa presunción.

El jurista Humberto Murcia Ballén⁴, cree que si el juez encuentra «*debidamente justificados los supuestos de hecho en que ella se afirma, es su deber aplicar la presunción. La aplicación o no aplicación de determinada presunción legal puede ser desacertada; y si este desacierto conduce a infringir el derecho sustancial, es dable acusarlo en casación, siempre por violación indirecta*».

3 DEVIS Echandía, Hernando. Compendio de Derecho Procesal. Tomo II. Pruebas Judiciales. 6ª Edición. Editorial ABC Bogotá. 1979, pág. 511.

4 MURCIA Ballén, Humberto. Recurso de Casación Civil. Sexta Edición. Ediciones Jurídicas Gustavo Ibañez, Bogotá Tomo II. Editorial Temis. Bogotá. 2005, pág. 461.

Como las presunciones legales se posan sobre unos hechos antecedentes que deben ser probados y otro desconocido que es deducible por fuerza de la presunción misma (art. 66 C.C.), cuando el juzgador pasa por alto los primeros (supuestos fundantes), pese a estar acreditados y, en consecuencia, deja de lado la deducción respectiva (hecho desconocido), comete error «*de hecho*»; en cambio, si los ve configurados y aun así no hace actuar la presunción (deduciendo el suceso ignorado), la pifia es de *iure*.

2.- La recurrente aduce que el tribunal incurrió en error de derecho porque invirtió la carga de la prueba y dejó de aplicar la presunción legal (*iuris tantum*) contemplada en el estatuto mercantil (arts. 1340 y 1341 inc. 2º) en torno a la relación causal que debe existir entre la actividad del corredor y el negocio realizado por aquellos a quienes relacionó, a pesar de haber constatado los hechos fundantes o antecedentes.

Fracasa el ataque porque ni el artículo 1340 ni tampoco el inciso segundo del 1341 del Código de Comercio contienen una presunción legal que permita deducir la conexión entre la labor de intermediación y el negocio concluido por las personas a quienes el corredor relacionó con ese fin.

Nótese que el primero de esos preceptos define quién es corredor y cuál es su misión; y el inciso segundo del último de esos mandatos advierte que «*el corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga*», sin que tal supuesto de hecho dé

paso al efecto jurídico (presunción legal) que en él ve la censora, pues, su contenido no lo revela y tampoco puede ser extraído de los otros apartes de ese artículo.

Lo que de esas normas se desprende, particularmente de la última, es que el pago de la comisión está sujeto al éxito del contacto. Nada más. Por ello, siempre que las partes no hayan convenido otra cosa, debe haber certeza de que el negocio promocionado se hizo gracias a la intermediación del corredor, lo que debe ser probado; luego, es él quien, por fuerza del artículo 167 del Código General del Proceso, debe demostrar que su labor rindió los frutos esperados. En otras palabras, que tuvo éxito, pues solo si hay esa conexidad puede exigir la retribución prevista en el artículo 1341 *ibídem*.

Así se expuso en CSJ SC17005-2014, en un caso de igual temperamento, cuando se explicó que *«en los términos del artículo 1341, inciso 2º del Código de Comercio, el derecho a la remuneración del intermediario nace o se supedita a la conclusión del respectivo contrato»*.

Seguidamente, se destacó:

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.

Es decir, la relación jurídica es bifronte, cuyo éxito de la primera depende de la segunda; la primera, nacida entre el corredor o mediador y su cliente o solicitante (demandante u oferente); y la segunda, entre el contratante del intermediario y el tercero cuando celebran o consuman el contrato principal; de modo que la

conclusión de este contrato es condición para la remuneración del corredor.

En síntesis, es el corredor quien debe probar, por cualquiera de los medios de convicción (art. 165 C.G.P.), el éxito de su gestión, pues sin ello no adquiere el derecho a ser gratificado por su actividad de promoción.

Se descarta así el yerro de *iure* atribuido al tribunal, ya que su hermenéutica concuerda con las reglas probatorias llamadas a disciplinar la contienda y que imponían a la actora acreditar el vínculo causal entre su gestión y el negocio concluido por los sujetos a quienes puso en contacto con tal fin, al no haber norma que presuma esa relación.

Si como hipótesis se admitiera que la prueba del corretaje, la gestión que la corredora adelantó en 2008 ante Ecopetrol S.A., y el contrato que esa empresa suscribió con Procomercio S.A., en 2010, eran suficientes para presumir la efectividad del contacto, el error del tribunal sería intrascendente porque los medios de convicción recaudados descartaron, en todo caso, esa conexidad.

En efecto, según vislumbró el tribunal, las pruebas practicadas a solicitud de la proponente revelaron que la mediación que Castro Becerra efectuó en 2008 fue infructuosa porque las personas a quienes presentó no celebraron el acto ofertado y el realizado dos años después fue ajeno a ese contacto, pues, para ese tiempo habían perdido toda comunicación y la entablada en 2010 fue propiciada directamente por Ecopetrol S.A., quien identificó

un aviso de arrendamiento fijado por Procomercio S.A., en sus instalaciones y se interesó al respecto, tanto que localizó a esa potencial arrendadora e iniciaron la negociación.

Para arribar a ese raciocinio, el *ad quem* encontró que la convocada demostró que, en 2010, Ecopetrol S.A., tenía unas necesidades distintas a las que exteriorizó en 2008, porque estaba en pleno proceso de expansión de sus plantas de personal y por eso contactó a Procomercio S.A., y entraron en conversaciones, las que, después de una fase de negociación, las condujeron a firmar, en diciembre de 2010, un contrato de arrendamiento sobre unas oficinas que ésta le alquiló a aquélla.

Tal comprensión la obtuvo de la versión de Héctor Julio Sanabria Martínez, Oliverio Antonio Moreno y Jorge Eliecer Delgado Maya, este último quien dijo ejercer como Jefe de Infraestructura y Tierras de Ecopetrol S.A., y destacó haber delegado en 2010 al señor Moreno para buscar oficinas y relievó que este las ubicó y se entrevistó con Álvaro de la Torre y Jean Guy, directivos de Procomercio S.A.

También extrajo, del relato de Delgado Maya, que las conversaciones sostenidas en 2010 entre Procomercio S.A. y Ecopetrol S.A., dieron inicio a la fase precontractual que posteriormente les permitió concertar el arrendamiento suscrito el 22 de diciembre de ese año; versión que halló coincidente con la de Oliverio Antonio Moreno, quien narró haber sido el encargado de conseguir las dependencias requeridas por Ecopetrol S.A.

Sobre el particular, este relatante dijo que, en 2010, cuando recibió esa instrucción de sus jefes, *«yo voy, yo recorro el sector, busco avisos, busco de todo, pero pues esencialmente como se requería en el mismo sector pues tenía que buscar edificios. Inclusive, otras posibilidades se revisaron y en el edificio San Martín, pues, claramente, se ubicaron unos datos de teléfono y de contacto a los cuales se llamaron»* y que habló con Álvaro de La Torre, al que, según explicó *«localizamos en ese momento, pues con el que hicimos el primer contacto. Ya posterior nos reunimos en la torre sur, en el piso veinte ... donde nos encontramos en una reunión con Gian Guy (...) con el que empezamos a hablar de la necesidad que teníamos»*, por lo que era posible deducir, como lo hizo el tribunal, que fue ese el origen de las tratativas que sirvieron de base a la alianza efectuada el 22 de diciembre de 2010.

Ello significa que de existir la presunción legal por la que aboga la recurrente, habría quedado probatoriamente desvirtuada.

En compendio, el fallador no invirtió las reglas sobre la carga de la prueba, pues las hizo actuar como correspondía, sin que se le pueda sindicar de quebrantar la norma atinente a las presunciones legales, al no haber, en este caso, ninguna que aplicar, lo que desvirtúa el error alegado.

3.- Por ende, naufraga el cargo.

4.- Conforme a los artículos 349 *in fine* y 365 del Código General del Proceso, se impondrá a la impugnante el pago de

las costas procesales en el trámite de esta senda extraordinaria y para tasar las agencias en derecho se tendrá en cuenta que hubo réplica (fls. 57 a 82).

IV.- DECISIÓN

En mérito de lo expuesto, la Sala de Casación Civil de la Corte Suprema de Justicia, administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la ley, **NO CASA** la sentencia de 9 de febrero de 2018, proferida por la Sala Civil del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá, dentro del proceso verbal que Olga Lucía Castro Becerra adelantó contra Empresa Promotora de Comercio Inmobiliario S.A., Procomercio S.A.

Costas a cargo de la recurrente a favor de la accionada. Inclúyase \$6'000.000 como agencias en derecho.

En su oportunidad, devuélvase el expediente a la Corporación de origen.

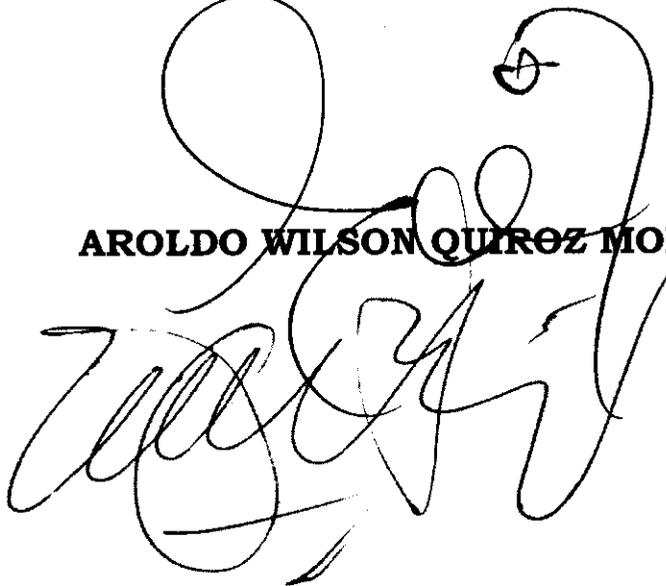
Notifíquese



LUIS ARMANDO TOLOSA VILLABONA
Presidente de Sala

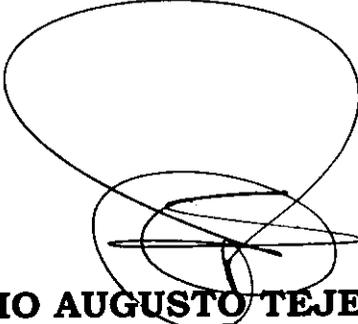


ÁLVARO FERNANDO GARCÍA RESTREPO

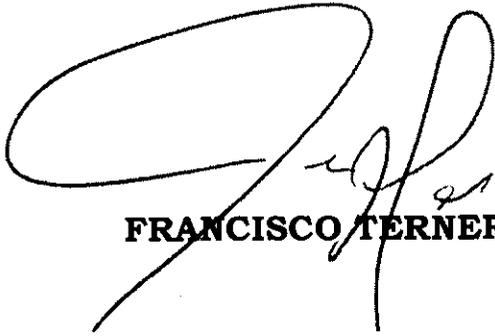


AROLDO WILSON QUIRÓZ MONSALVO

LUIS ALONSO RICO PUERTA



OCTAVIO AUGUSTO TEJEIRO DUQUE



FRANCISCO TERNERA BARRIOS