

República de Colombia



*Corte Suprema de Justicia
Sala de Casación Civil*

CORTE SUPREMA DE JUSTICIA

SALA DE CASACIÓN CIVIL

LUIS ARMANDO TOLOSA VILLABONA

Magistrado Ponente

SC17005-2014

Radicación n.º **11001-31-03-034-2004-00193-01**

(Aprobado en sesión de dos de septiembre de dos mil catorce)

Bogotá, D. C., doce (12) de diciembre de dos mil catorce (2014).

Se deciden los recursos de casación interpuestos por las partes, respecto de la sentencia de 12 de enero de 2012, proferida por el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá, Sala Civil, en el proceso ordinario de Edgar Orlando Torres González contra el Banco de Crédito y Desarrollo Social Megabanco S.A., hoy Banco de Bogotá S.A.

1. ANTECEDENTES

1. Según los hechos del escrito introductor, el 5 de septiembre de 2002, la entidad demandada ofertó al actor el corretaje para comercializar un predio de su propiedad y de

Helm Trust S.A., mediante el pago de una remuneración equivalente al 3%, calculado sobre el precio de la venta, todo lo cual fue aceptado.

Con ese propósito, el demandante puso en contacto a la entidad bancaria demandada con la Universidad Externado de Colombia, según aparece en la correspondencia cruzada de 6 y 30 de septiembre, de 8, 9 y 18 de octubre de 2002, y se observa en la reunión celebrada el 24 de octubre, siguiente, donde inclusive se confirma el valor de la retribución pactada y el tiempo para su pago.

A raíz de la intermediación, mediante Escritura Pública 5179 de 23 de diciembre de 2002, suscrita en la Notaría Treinta del Círculo de Bogotá, se transfirió el inmueble a la institución educativa mencionada, a título de donación 52.58%, equivalente a \$7.206'019.529, y de compraventa 47.42%, esto es, la suma de \$6'500.000.000.

El 10 de abril de 2003, el pretensor impetró el pago de la remuneración, calculada sobre el valor total del negocio, pero su importe no ha sido satisfecho por la obligada.

2. Con base en lo anterior, el actor solicitó se condenara a la convocada a juicio, a pagarle por concepto de corretaje el 3% de \$13.706'019.520, más IVA, con “(...) *intereses moratorios (...)*”, desde el 23 de diciembre de 2002.

3. El banco demandado se opuso a las pretensiones, aduciendo, entre otras excepciones de mérito, inexistencia del contrato de mediación o corretaje, venta por intermedio de persona diferente del actor y remuneración sólo en relación con la compraventa.

4. El Juzgado Primero Civil del Circuito de Descongestión de Bogotá, en la sentencia de 7 de abril de 2010, accedió a la condena, con los réditos pedidos, pero sobre la mitad del precio del contrato de compraventa, esto es, por la suma \$97'500.000, teniendo en cuenta que la compradora debía concurrir a pagar la otra parte.

5. El Tribunal, al resolver el recurso de apelación elevado por ambas partes, modificó la anterior decisión, en el sentido de aumentar la retribución a la cantidad de \$195'000.000, más sus accesorios a una tasa del 6% anual.

2. LA SENTENCIA IMPUGNADA

1. El *ad quem*, a partir de los documentos de 5 de septiembre y de 8 de octubre de 2002, provenientes de la entidad bancaria involucrada, y del interrogatorio absuelto por el representante de esta última, tuvo por establecida, en los términos indicados, la oferta de corretaje. Igualmente, la aceptación por parte de su destinatario, el demandante, con la comunicación de 18 de octubre de 2002.

2. Seguidamente, el juzgador de segundo grado dejó sentado el cumplimiento de la obligación del corredor, en cuanto “(...) *efectivamente fue por su mediación que las partes lograron concretar la compraventa del lote (...)*”.

Las comunicaciones entre Edgar Orlando Torres González y la Universidad Externado de Colombia, cruzadas el 6 y el 30 de septiembre de 2002, así lo patentizaban, pues dejaban en claro que hasta ese momento el “(...) *posible cliente no tenía idea que el inmueble ofrecido estaba en venta, ni mucho menos su precio ni propietario (...)*”.

El 9 de octubre de 2002, el corredor precisa al ente educativo otras características del inmueble y solicita celebrar una reunión con sus propietarios, la cual tuvo lugar en las instalaciones de la universidad el 24 de octubre del mismo año, cuyo desarrollo fue narrado con lujo de detalles por el demandante en el interrogatorio.

La versión del actor, dice, respecto a su “(...) *ingenio e iniciativa (...)* que logró despertar el interés de la futura compradora”, resulta creíble. Además de no haberse desvirtuado, su dicho aparece corroborado por el declarante Luis Alberto Chavarro Díaz, quien el día de la entrevista, salió a recibir la comitiva.

El testigo Jesús Arturo Valencia Arango, incurre en inconsistencias, porque habla de la cita y a continuación expresa que la institución educativa no utiliza

intermediarios. En lo que sí coincide es en confirmar la asistencia del demandante a la reunión “(...) *para ofrecer el lote Villa Lorena (...)*”.

Aunque el secretario de la universidad, Luis Hernando Parra Nieto, niega la mediación del actor y señala como tal a Luis Fernando Gaviria Mejía, la afirmación es contraria a las “(...) *anteriores declaraciones (...)*” y discordante con las “(...) *demás pruebas allegadas a la actuación (...)*”. En efecto, en la misiva de 30 de septiembre de 2002, “(...) *solicita mayor información sobre la venta del predio (...)*”, y el hecho de acordar y llevar a cabo la reunión significa que gracias al demandante se enteró de la oferta de venta.

La contestación de la demanda y las pruebas aportadas revelan las frecuentes inconsistencias del extremo pasivo. Por ejemplo, nunca desvirtuó las cartas enviadas al demandante; tampoco la reunión celebrada con las directivas de la universidad el 24 de octubre de 2002.

3. Según el sentenciador, el análisis conjunto de las pruebas permite establecer la existencia del contrato de corretaje y la obligación de la entidad bancaria convocada de pagar al demandante el 3% de comisión sobre el precio total de la venta del inmueble, a cuyo pago no debía concurrir la institución educativa adquirente por no haber sido parte en el pacto de intermediación.

Si el pretensor, agrega, estuvo desinformado de la perfección del contrato, esto no significa faltar a sus deberes, como sí la entidad acusada, al omitir enterarlo. Además, al ignorar ésta algunos detalles, es indicio, junto con las demás pruebas, de su incumplimiento.

4. En ese orden, el Tribunal modificó la condena en la forma indicada.

3. LAS DEMANDAS DE CASACIÓN

En su orden, cinco y dos cargos fueron propuestos por el demandante y el convocado. La Corte primero abordará el estudio de los de este último, aunados, por ser totalizadores; y luego los de aquél, en el orden lógico que corresponde, pero limitados al primero, al segundo y al cuarto, pues los demás fueron rechazados a trámite.

3.1. DEMANDA DE MEGABANCO S.A.

3.1.1. CARGO PRIMERO

1. En sentir de la entidad recurrente, el *ad quem*, al concluir que el actor Edgar Orlando Torres González, adelantó gestiones idóneas para poner en contacto a Megabanco S.A. y a la Universidad Externado de Colombia, a fin de celebrar el contrato de compraventa de marras, es producto de los siguientes errores de hecho probatorios.

1.1. Omitió ver en la carta de 30 de septiembre de 2002, que la universidad, por conducto del secretario general, al solicitar ampliación de la información del inmueble, no expresó el interés en la oferta y aclaró que era “(...) *sin compromiso* (...)”.

1.2. Adicionó el escrito de 9 de octubre de 2002, dirigido por el demandante al ente educativo, en respuesta de la comunicación anterior, pues al decir que su gestión se encuentra pendiente de una ulterior cita, simplemente reconoce que su intermediación no ha sido positiva.

1.3. Supuso en la misiva de 18 de octubre de 2002, el interés concreto del cliente de comprar, cuando allí el pretensor únicamente entera a la entidad bancaria de las diligencias adelantadas y habla del propósito de presentar la oferta y el precio de la venta.

1.4. Tergiversó el contenido de la demanda, en cuanto al aducirse como sustento de las súplicas los mensajes escritos cruzados y no los detalles de la reunión de 24 de octubre de 2002, éstos no se podían inferir de aquella.

1.5. Del “*lujo de detalles*” de la anterior entrevista, expresados en el interrogatorio absuelto por Edgar Orlando Torres González, no era dable sostener el interés de celebrar el contrato por parte de las directivas de la institución de educación, pues el propósito resultó fallido, considerando

que el secretario de la misma no atendió la comitiva y ésta tuvo que entrevistarse con otros funcionarios.

1.6. El culmen de la gestión tampoco se deducía del testimonio del Luis Alberto Chavarro Díaz, quien dijo desempeñaba cargos administrativos en la rectoría y secretaría general de la universidad, puesto que éste no presenció la reunión de 24 de octubre de 2002, simplemente se limitó a conducir al demandante y a sus acompañantes a la oficina de Jesús Arturo Valencia Arango.

1.7. La contradicción vista en la declaración de Jesús Arturo Valencia Arango, veedor administrativo del ente educativo, es el resultado de cercenar el resto de su contenido, pues en lugar de mostrar la intervención del actor en la mentada reunión como incidente en el compromiso de adquisición por parte de la universidad, pone de presente que el propósito no se cumplió.

1.8. Pretirió la declaración de Juan Carlos Páez Ayala, apoderado general del Helm Trust S.A., quien señaló a Luis Fernando Gaviria Mejía como la persona mediadora y real beneficiario de la remuneración, cuyo pago obtuvo, según recibo que incorporó, el cual también ignoró.

1.9. Pasó por alto el testimonio de Luis Hernando Parra Nieto, secretario general de la institución superior, en la medida que negó rotundamente la injerencia del actor en

la negociación, en tanto reafirma el contenido de la carta de 30 de septiembre de 2002, sobre la ausencia de compromiso de la universidad, y corrobora lo expuesto por el demandante acerca de la fallida reunión, así como la versión de Juan Carlos Pérez Ayala sobre el nombre del intermediario, razón por la cual su versión no podía ser contraria a las “(...) anteriores declaraciones (...)”.

2. Según la censura, los errores de hecho denunciados llevaron al Tribunal a quebrantar los artículos 1526 y 1627 del Código Civil, 822, 1340 y 1341 del Código de Comercio, al reconocer al actor la remuneración del corretaje, “(...) *sin que éste hubiere demostrado que sus gestiones culminaron en la celebración del contrato de compraventa (...)*”.

3. Solicita la recurrente, en consecuencia, se case la sentencia del Tribunal, se revoque la del juzgado y se nieguen las pretensiones.

3.1.2. CARGO SEGUNDO

1. Acusa la violación de las mismas normas antes señaladas, y además, los artículos 174, 175, 177 y 195 del Código de Procedimiento Civil, a raíz de la comisión de error de derecho al apreciarse el interrogatorio de Edgar Orlando Torres González, en concreto, al dársele mérito probatorio, cuando no lo tiene, pues salvo que medie confesión, nadie puede procurarse su propia prueba

2. Considera la impugnante, si el Tribunal no hubiere incurrido en el error de eficacia jurídica, ni los yerros de hecho del cargo anterior, los cuales memora, habría concluido que el contrato de compraventa en cuestión, no se realizó gracias a la intervención del demandante.

3. Frente a lo expuesto, la recurrente pide se infirme el fallo recurrido en casación, se revoque el de primera instancia y se absuelva de lo suplicado.

CONSIDERACIONES

1. El estudio conjunto de ambos cargos se justifica, porque como se observa, en común se dirigen a derrumbar la conclusión basilar del juzgador de segundo grado, según la cual el contrato de compraventa de que se trata, fue el fruto del ingenio e iniciativa del pretensor.

Se observa, a propósito del escrito de réplica, si las acusaciones fueron recibidas a trámite, esto supone, en línea de principio general, el cumplimiento de los requisitos formales y de técnica. Luego, si para el opositor del recurso que se resuelve, los cargos eran inidóneos, ha podido reclamar, al decir de la Sala, al “(...) *momento de haberse admitido los respectivos libelos*”¹. Claro, ello no obsta, para que durante el traslado formule las objeciones del caso.

¹ CSJ. Civil. Sentencia de 20 de septiembre de 2010, expediente 00428, reiterada en sentencia de 14 de diciembre de 2011, expediente 01489.

Las falencias enrostradas, sin embargo, con el carácter de abrazadoras, como para obstaculizar una decisión de fondo, son inexistentes. Sobre la falta de integración de una “*proposición jurídica completa*”, la exigencia fue atenuada por el artículo 51 del Decreto 2651 de 1991, convertido en legislación permanente por el artículo 162 de la Ley 446 de 1998, en cuanto para el efecto bastaba señalar una cualquiera de las normas sustanciales pertinentes base de la decisión o que haya debido serlo.

En lo relativo a la plenitud del ataque, si bien el Tribunal reflexionó acerca de la oferta, del corretaje, del principio de la buena fe, en fin, lo hizo para argumentar alrededor del trabajo de intermediación. Si lo halló positivo, no pudo ser en la teoría o en las fórmulas abstractas de la ley, sino en los hechos y en las pruebas de las hipótesis normativas, y si los cargos confutan la conclusión dicha, cimientamiento de lo demás, el embate resulta cabal y enfocado.

2. En el mercado inmobiliario, no siempre quien quiere vender conoce un comprador, ni la persona que pretende adquirir se encuentra en condiciones de saber quién ofrece lo buscado. Para satisfacer esas necesidades, existen ciertos sujetos, en el argot corredores, dedicados en forma independiente a contactar a quienes desean negociar.

Según el artículo 1340 del Código de Comercio, el rol de tales profesionales se reduce a “(...) *poner en relación a*

dos o más personas con el fin de que celebren un negocio comercial (...)". Su actividad, por lo tanto, es simplemente promocional, de facilitación o de acercamiento, y no de contratación, pues al no ser dependientes, mandatarios o representantes de los potenciales negociadores, serán éstos los llamados a concertar las voluntades, bien en forma directa, ora por conducto de sus respectivos apoderados, en todo caso distintos a la persona del mediador.

Así lo tiene sentado la jurisprudencia de la Corte, al decir, en vigencia del Código de Comercio anterior, el "*(...) corredor como simple intermediario no es un mandatario. No tiene la representación del comitente, ni realiza ningún acto jurídico por cuenta de éste. Su intervención se limita a actos materiales para aproximar a los contratantes a fin de que éstos perfeccionen por sí mismos el negocio (...)*"².

Tal como lo expresó Ripert, "*(...) El corredor es un comerciante cuya profesión consiste en acercar a las personas que deseen contratar. Da a conocer a cada parte las condiciones de la otra; se empeña en llegar a una conciliación de intereses; aconseja la celebración del contrato, y a veces, colabora en la redacción del documento que lo prueba. Salvo excepción, el corretaje no es obligatorio. Un viejo adagio francés dice: Ne prend courtier qui ne veut, pero a veces como el pago del corretaje es obligatorio las*

² CSJ. Civil. Sentencia de 6 de octubre de 1954 (LXXVIII-861) reiterada en fallo de 13 de abril de 1955 (LXXX-13).

partes no tienen ningún interés para prescindir de los servicios del corredor”³.

Según Ruíz de Velásco, “(...) *El contrato de mediación, también llamado de corretaje, es aquél por el que una parte (mediador), se obliga frente a otra, a cambio de una remuneración, a promover la celebración de un determinado contrato, mediante la búsqueda de una persona con quien pueda contratar el que utiliza los servicios del mediador. La naturaleza mercantil se deriva del carácter de los contratos que promueve el mediador, y del carácter profesional de éste. No obstante, el mediador puede actuar con consumidores o usuarios, a través de sistemas electrónicos o de otra manera, y formalizando contratos de adhesión. El mediador solo se compromete a realizar todo lo posible para promover la conclusión del contrato, pero no se obliga a obtener un resultado. De aquí se deduce que el contrato de mediación es un contrato aleatorio, ya que si no obtiene el resultado deseado, el mediador no tendrá derecho a la remuneración acordada. Es un contrato bilateral, puesto que quien encarga la mediación confía en la habilidad del mediador se concede en el régimen de exclusividad, aunque no suele ser habitual, y el mediador se obliga a cumplir el encargo”⁴.*

Gázquez Serrano, siguiendo el ordenamiento Alemán, expresa que el “(...) *contrato de mediación es aquel contrato*

³ RIPERT, Georges. *Tratado elemental de Derecho Comercial*. Argentina: Ediciones jurídicas Labor, 1988, tomo IV, p 121-130.

⁴ RUÍZ DE VELAZCO, Adolfo. *Manual de Derecho Mercantil*. Madrid: Universidad Pontificia Comillas, 2005, p 849.

por el que una persona promete a otra una retribución o precio por indicarle la ocasión de celebrar un contrato o por mediar en el mismo, encontrándose el contrato de mediación definido desde el punto de vista subjetivo, a través de la persona del oferente”⁵. Ennecerus ha definido el contrato de mediación como “(...) aquel contrato, unilateral o bilateral, por el cual uno se obliga a pagar a otro (el corredor) una remuneración (la comisión) por la información de la ocasión para concluir un contrato o por la mediación en un contrato”⁶.

Castan y Puig Brutau, definen el corretaje como “(...) un contrato unilateral o bilateral, por el cual uno se obliga a pagar a otra una remuneración por la información de la ocasión para concluir un contrato, o por la mediación en el mismo”⁷.

Brosseta Pons, sostiene que el “(...) contrato de mediación o corretaje ha sido definido también desde la perspectiva del oferente, como aquel contrato por el que una persona se obliga a abonar a otra una remuneración por indicarle la oportunidad de concluir un negocio con un tercero o por servirle de intermediario en dicha conclusión. También desde la óptica del corredor como un contrato por cuya virtud una parte se obliga frente a otra u otras, sin relación de dependencia ni representación, a desplegar una actividad

⁵GÁZQUEZ SERRANO, Laura. *El contrato de mediación o corretaje*. Ed. 1. Móstoles: Ediciones la Ley, 2007, p 51-53.

⁶ENNECERUS, L. *Derecho de obligaciones*. Barcelona: Editorial Bosch, 1935, vol.2, p 303.

⁷CASTAN. *Derecho Civil Español, común y floral*. Madrid, 1944, tomo 3, p 240.

BRUTAU, Puig. *Fundamentos de Derecho Civil*. Madrid, Ed. 2, tomo 2, vol. 2, p 480.

*dirigida a procurar la conclusión de un contrato, o como contrato por el que una de las partes se obliga, a cambio de una remuneración, a promover o facilitar la celebración de un determinado contrato entre la otra parte y un tercero que habrá de buscar al efecto*⁸.

Finalmente, para Ferri “(...) *la mediación no se puede concebir como un contrato, y además hasta que no se concluya el negocio no se justificara el hablar de una relación jurídica de mediación*”⁹.

Por esto, en vigencia del actual Código de Comercio, esa actividad profesional y funcional, en palabras de esta misma Corporación, “(...) *no es otra que la de poner en contacto, ‘poner en relación’, o acercar ‘a dos o más personas’, ‘con el fin de que celebren un negocio comercial’ (...)*”¹⁰. El corredor, como allí igualmente se señaló:

“(...) 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”.

⁸BROSETA, Pons. *Manual de Derecho Mercantil*, Ed. 6, Madrid: Editorial Tecnos, 1985.

⁹ FERRI. *Manuale di diritto commerciale*. Turín, 1950, p 576.

¹⁰ CSJ. Civil. Sentencia 122 de 8 de agosto de 2000, expediente 5383.

Significa lo expuesto, establecido el acercamiento entre los posibles contratantes, la actuación posterior del corredor no es esencial, sin perjuicio, claro está, de llevar a la práctica diligencias encauzadas para que los contactados materialicen el negocio. Al fin de cuentas, 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.

De ahí, las gestiones aledañas o adicionales, al decir de la Corte, “(...) no miden el cumplimiento de [la] labor [del corredor], en tanto (...) ésta se agota con el simple hecho de juntar la oferta y la demanda”¹¹. 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.

¹¹ CSJ. Civil. Sentencia de 9 de febrero de 2011, expediente 00900.

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 éste contrato es condición para la remuneración del corredor.

3. El artículo 368, numeral 1 del Código de Procedimiento Civil, establece como causal de casación la comisión de errores de “(...) *derecho por violación de una norma probatoria (...)*” y de “(...) *hecho manifiesto en la apreciación de la demanda (...) o de determinada prueba*”.

3.1. Los referidos a los medios de convicción, hacen relación a su constatación material o a la fijación de su contenido objetivo. Acaecen, en palabras de la Sala:

“(...) cuando el Tribunal cree equivocadamente en la existencia o inexistencia de un medio probatorio en el proceso o cuando al existente le da una interpretación ostensiblemente contraria a su contenido real, es decir, cuando desacierta en la contemplación objetiva de la prueba, razón por la [cual] (...) su estructuración sólo puede tener como causa determinante una cualquiera de estas hipótesis: a) cuando se da por existente en el proceso una prueba que en él no existe realmente; b) cuando se omite analizar o apreciar la que en verdad si existe en los autos; y, c) cuando se valora la prueba que si existe, pero se altera sin embargo su

*contenido atribuyéndole una inteligencia contraria por entero a la real, bien sea por adición o por cercenamiento (...)*¹².

Por esto, no son yerros de esa estirpe, cuando a partir del contenido intrínseco de las pruebas vistas en el expediente, tal cual como se revelan, sin hacerles decir más, pero tampoco menos, la crítica se reduce a “(...) *divergir, deducir o contraponer (...)*”¹³, cuanto desde la perspectiva de la censura ha debido ser el juicio del Tribunal. Como allí mismo se indicó, para estructurar un error de esa laya, “(...) *no es admisible el ensayo crítico o, el razonamiento elaborado (...)*”, porque esto es propio de las instancias y no del recurso de casación, cuyo objeto es la sentencia atacada, en sí misma considerada.

Tampoco, si la apreciación probatoria resulta implícita, *verbi gratia*, en los casos en que valorados los medios de prueba omitidos, la conclusión sería la misma, o resultan coincidentes con el grupo de pruebas excluido. En tales eventos, al decir de la Corte, se presenta es “(...) *una ‘deficiencia de expresión’ y no en concreto un error de ‘apreciación probatoria’ (...)*”¹⁴, o como en el mismo antecedente se consideró, el yerro de hecho es inexistente “(...) *cuando las conclusiones del pronunciamiento se justifican a la luz de las mismas pruebas*”.

¹² CSJ. Civil. Sentencia 034 de 10 de agosto de 1999, expediente 4979; reiterada en fallos de 10 de agosto de 2010, expediente 04260, y de 7 de junio de 2013, expediente 00089.

¹³ CSJ. Civil. Sentencia de 17 de mayo de 2011, expediente 00345.

¹⁴ CSJ. Civil. Sentencia de 11 de junio de 2011, expediente 00591. Evocando jurisprudencia de 095 de 27 de julio de 2007, expediente 00718; de 5 de mayo de 1998 (CCLII-1355) y 092 de 17 de mayo de 2001.

Con relación a la apreciación de la demanda, el error se estructura en las hipótesis de omisión o tergiversación de los hechos expuestos como fundamento de las pretensiones y no cuando se inventan o imaginan, caso en el cual se trataría de un vicio de procedimiento, típico de incongruencia fáctica, dado que la controversia resultaría fallándose con base en supuestos totalmente distintos¹⁵. Esto, claro está, sin perjuicio de la posibilidad de apreciar cualquier hecho modificativo o extintivo del derecho sustancial discutido, ocurrido después de presentado el escrito genitor, siempre que aparezca probado y haya sido alegado por la parte interesada en las oportunidades legales o el ordenamiento permita considerarlo de oficio (artículo 305, *in fine* del Código de Procedimiento Civil).

4.1. Los errores de derecho, en cambio, se refieren a la contemplación jurídica de las pruebas, a su eficacia demostrativa, una vez constatadas materialmente en el proceso y fijado en forma correcta su contenido objetivo. Ocurre, entre otras posibilidades, cuando, respecto de ciertos hechos, se admiten pruebas inconducentes.

Así, por ejemplo, salvo exigencia legal en contrario, lo manifestado en el interrogatorio por una de las partes, es idóneo para demostrar la circunstancia a la cual se refiere, siempre que produzca consecuencias jurídicas adversas a

¹⁵ Vid. CSJ. Civil. Sentencia de 4 de diciembre de 2009, expediente 00865.

quien la expresa o resulte ventajosa para su contendiente al mutarse en confesión (artículo 195, numeral 2 del Código de Procedimiento Civil). Como nadie puede crearse su propia prueba, bien es sabido, los hechos en favor carecen de importancia probatoria, de ahí que, al decir de la Corte, “(...) debe[n] encontrar soporte en los demás medios de convicción (...)”¹⁶.

4. En el caso, en ninguno de los cargos materia de estudio se cuestiona la existencia del corretaje, dirigido a comercializar un inmueble de propiedad del banco demandado y de Helm Trust Fideicomiso Activos de Megabanco, antes Fiducrédito S. A., según aparece en la oferta de 5 de septiembre de 2002, enviada por este último al demandante Edgar Orlando Torres González, mediante el pago del 3% de comisión, y en la aceptación de su destinatario, en comunicación de 18 de octubre de 2002.

Tampoco, la transferencia que los titulares del derecho de domino en el inmueble, hicieron del mismo a la Universidad Externado de Colombia, a título de venta, un porcentaje, y otro, mediante donación, como se da expresa cuenta en la Escritura Pública 5179 de 23 de diciembre de 2002, suscrita en la Notaría Treinta del Círculo de Bogotá.

La polémica entre el Tribunal y la entidad recurrente, entonces, en su contexto, se reduce a determinar si la

¹⁶ CSJ. Civil. Sentencia de 22 de abril de 2014, expediente 00368.

negociación, más exactamente el contrato de compraventa, se ajustó gracias a la mediación del extremo activo. Esto, por cuanto mientras el sentenciador acusado responde afirmativamente, el banco demandado sostiene lo contrario.

El fondo de la discusión implica superar, pues nada de ello se controvierte, que el corredor en efecto llevó a cabo acercamientos entre quienes a la postre terminaron contratando, empezando con las comunicaciones de 6 y de 30 de septiembre de 2002, cruzadas con la Universidad Externado de Colombia; y posteriormente, en la reunión celebrada el 24 de octubre de 2002, en las instalaciones de esa misma institución educativa.

La actividad en cuestión es aceptada por la parte recurrente, solo que, en su sentir, no fue decisiva para acercar a los negociantes. En el cargo primero, al señalar que el Tribunal “*supuso*” que esas “*(...) gestiones [fueron] adecuadas e idóneas de relación o contacto*”. Y en el cargo segundo, al sostener que el *ad quem* “*(...) supuso que las gestiones de relación o contacto de que da cuenta el proceso habían sido la causa, por demás efectiva y determinante, del contrato de compraventa (...)*”.

5. Frente a lo expuesto, claramente se advierte, los errores probatorios denunciados son inexistentes.

5.1. Según la censura, las deducciones sobre que la gestión del demandante, dirigida a poner en contacto a

quienes finalmente contrataron, resultó idónea y adecuada, es el resultado de errores de hecho de apreciación probatoria. Se observa, sin embargo, la discrepancia del recurrente no radica en la materialidad u objetividad de algunos de los medios singularizados.

La conclusión dicha, el juzgador no la derivó del oficio de 30 de septiembre 2002, mediante el cual el ente educativo solicitó, “(...) *sin compromiso (...)*”, información del inmueble, porque de su contenido, aunado a otra carta, simplemente dijo que hasta ese momento el “(...) *posible cliente no tenía idea que el inmueble ofrecido estaba en venta, ni mucho menos su precio ni propietario (...)*”.

Si bien de la comunicación de 9 de octubre de 2002, el *ad quem* omitió transcribir que el actor, luego de suministrar la información solicitada en la misiva anterior, manifestó que quedaba “(...) *pendiente (...)*” y agradeció la atención, esto no equivale a aceptar como negativa su gestión, porque la connotación de la expresión, aislada del resto del contenido, es de despedida, en tanto unida a lo demás, confirma su desarrollo, al solicitar al secretario de la universidad la entrevista con los propietarios del predio.

El documento de 18 de octubre de 2002, cruzado entre el corredor y el vendedor proponente, tampoco lo memoró para arribar al hecho investigado. Lo hizo para notar que con lo allí indicado por el demandante, se “(...) *está más que*

aceptando la oferta (...)” de corretaje, y por ende, la concreción de ese específico contrato.

5.2. Respecto de la reunión de 24 de octubre de 2002, en la sede administrativa de la institución educativa, la censura acepta su celebración, no con el secretario general, Luis Hernando Parra Nieto, “(...) *sino con otro funcionario de ese centro que no adoptó ninguna determinación sobre el particular, luego de escuchar la presentación que (...) [el demandante] hiciera sobre el referido predio (...)*”. Como nadie discute que así sucedieron las cosas, la polémica, entonces, se reduce a su contenido.

El “(...) *lujo de detalles (...)*” de la citada reunión, atendida por Jesús Arturo Valencia Arango, veedor administrativo del ente educativo, el Tribunal los encontró narrados en el interrogatorio absuelto por Edgar Orlando Torres González. Esto, por tanto, descarta que haya sido producto de haberse adicionado los hechos expuestos en el escrito genitor como fundamento de las pretensiones.

En los términos de la censura, lo manifestado por el demandante solamente demuestra lo arriba transcrito y no que se haya podido “(...) *concretar algún tipo de acuerdo (...)*” o “(...) *negocio (...)*” entre quienes resultaron contratando. Si respecto de lo primero hay total coincidencia, el error resulta inexistente. Y en la hipótesis de que el actor no haya afirmado “(...) *en momento alguno de su versión (...)*” que las

partes concertaron celebrar el contrato, el yerro es intrascendente, porque el poder de negociación es del resorte de los contactados, nunca del corredor.

La descripción efectuada en el interrogatorio, el juzgador dijo corroborarla en el testimonio de Luis Alberto Chavarro Díaz, empleado de la secretaría general del ente educativo. Mas, como se refirió a los antecedentes y a la celebración de la reunión, punto en el cual, precisamente, resaltó la “(...) *total coincidencia [del deponente] con las declaraciones del actor*”, y no a los pormenores o contenido de lo discurrido en ella, en ninguna equivocación pudo incurrir al valorar el medio.

Lo mismo cabe decirse del testimonio de Jesús Arturo Valencia Arango, porque el Tribunal no lo trajo a cuento para confirmar, según la censura, la “(...) *versión del demandante sobre lo ocurrido en la reunión el 24 de octubre de 2002 (...)*”, sino para mostrar que efectivamente éste asistió a la misma con el fin de “(...) *ofrecer el Lote Villa Lorena (...)*”. Y si el resto de la declaración, dirigida a mostrar, en palabras del recurrente, que el “(...) *propósito de la reunión no se cumplió (...)*”, el sentenciador la encontró inconsistente, es apenas lógico que no pudo ser la base para dejar establecido lo contrario.

5.3. En lo demás, la protesta se circunscribe al hecho de haberse omitido observar que la negociación se llevó a

cabo por intermedio de un corredor distinto al demandante, en concreto, con el señor Luis Fernando Gaviria Mejía.

El secretario general de la universidad, Luis Hernando Parra Nieto, es cierto, en su declaración se refiere a lo anterior. No obstante, como el juzgador le restó credibilidad al resultar contradictorio o discordante con las “(...) anteriores declaraciones (...)” y las “(...) demás pruebas allegadas a la actuación (...)”, el yerro denunciado se descarta por completo, puesto que para el efecto tuvo en cuenta que el testigo “(...) negó rotundamente que en la negociación con Megabanco haya tenido injerencia alguna el señor Edgar Torres, pues, según lo manifestara ante el juez de instancia, fue por medio de Luis Fernando Gaviria (...)”.

En esa línea, el testimonio de Juan Carlos Pérez Ayala, quien se refiere a ese mismo hecho, y el recibo allegado por éste sobre el pago de la comisión al citado Gaviria Mejía, son medios que no pudieron ser omitidos. Si bien el sentenciador no los mencionó en forma expresa, su apreciación aparece implícita, porque se comprenden dentro de la conclusión según la cual lo así indicado resulta contradictorio con las demás pruebas acopiadas.

5.4. Los detalles de la reunión de 24 de octubre de 2002, fueron descritos por el demandante en el interrogatorio absuelto. Sin embargo, el error de derecho denunciado, en cuanto el Tribunal le confirió credibilidad a

lo dicho en favor por la parte, no se configura, dado que ello tuvo lugar, en lo preponderante de su narración, por aparecer corroborado en otros medios de convicción.

En efecto, lo ocurrido fuera del recinto de donde fue celebrada, con el testimonio de Luis Alberto Chavarro Díaz. Su objeto, “(...) *ofrecer el Lote Villa Lorena (...)*”, con la declaración del veedor de la universidad, Jesús Arturo Valencia Arango, quien atendió la comitiva. Al fin de cuentas, como se afirma en los cargos, allí se “(...) *escuch[ó] la presentación que (...) [el demandante] hiciera sobre el referido predio (...)*”

6. Por lo demás, si para el *ad quem*, “[t]odas esas pruebas, analizadas en conjunto y de acuerdo con las reglas de la sana crítica, permiten establecer (...)”, entre otras cosas, que gracias a la intervención del demandante “(...) *vendedor y comprador se pusieron en contacto y celebraron el contrato de compraventa (...)*”, los errores probatorios no serían de constatación material de pruebas, ni de fijación de su contenido objetivo, sino de confrontación.

El Tribunal, como se recuerda, encontró lo vertido por Jesús Arturo Valencia Arango, “(...) *inconsistente (...)*”, “(...) *contradictorio (...)*”. Lo manifestado por Luis Hernando Parra Nieto, “[c]ontrario a lo que se infiere de las anteriores declaraciones (...)” y “*en discordancia con las demás pruebas (...)*”, particularmente con la carta de 30 de septiembre de

2002. Y en la “(...) *contestación* (...)” de la demanda, así como en las “(...) *pruebas allegadas* (...)”, vislumbró “(...) *frecuentes inconsistencias* (...)”.

El encadenamiento de medios, bien es sabido, para mostrar contradicciones, concatenaciones y exclusiones, no es fáctico, sino de eficacia jurídica, porque la apreciación de las pruebas en conjunto conforme a las reglas de la lógica, de la ciencia y de la experiencia, atañe, al decir de la Corte, a una “*prescripción de la ley instituida para evaluar las pruebas* (...)”¹⁷. Si el sentenciador, por lo tanto, en el punto se equivocó, el error sería de derecho, perspectiva desde la cual, a la sazón, ha debido encauzarse la acusación.

7. Los cargos, en consecuencia, no se abren paso.

3.2. DEMANDA DE EDGAR ORLANDO TORRES

GONZÁLEZ

3.2.1. CARGO CUARTO

1. Denuncia la violación de los artículos 1618 a 1624 y 1341 del Código Civil, entre otras, como consecuencia de la comisión de errores de hecho probatorio.

2. Lo anterior, según el recurrente, al haber supuesto el Tribunal que el valor de la comisión debía aplicarse únicamente al precio del contrato de compraventa, producto

¹⁷ CSJ. Civil. Sentencia de 22 de abril de 2013, expediente 00533, reiterando varios precedentes.

de apreciar las pruebas que imponían calcularlo sobre el total de la negociación, esto es, incluida la donación.

En efecto, la oferta de corretaje contenida en el documento de 5 de septiembre de 2002, donde la parte demandada indicó claramente que su objeto se circunscribía a la “(...) comercialización (...)” del inmueble.

La aceptación de la propuesta, emitida en la comunicación de 18 de octubre de 2002, en la cual se señaló el posible “(...) cliente comprador (...)”.

Los contratos de compraventa y donación expresados en la Escritura Pública 5179 de 23 de diciembre de 2002, otorgada en la Notaría Treinta del Círculo de Bogotá, a cuyo tenor el total de la negociación ascendió a \$13.706.019.529.

La confesión en el interrogatorio absuelto por el representante del banco involucrado, sobre que los negocios jurídicos utilizados para transferir el predio, venta y donación, simplemente obedeció a beneficios tributarios.

El punto 4.1., Acta 29 de la Junta Asesora del Patrimonio Autónomo Fideicomiso Activos Improductivos Megabanco y Encargo Fiduciario, incorporada a la escritura pública, según la cual, en concordancia con la confesión, el mecanismo utilizado, venta y donación, fue para facilitar la realización de la heredad.

3. Frente a lo expuesto, en sentir de la censura, la violación de las normas citadas ocurrió al no haberse interpretado que el contrato de donación, como una forma también de negociación o comercialización, se concertó para contribuir al “(...) *propósito de realizar este activo (...)*”, y que su función económica es “(...) *similar a la de la compraventa, la permuta o al aporte en una sociedad (...)*”.

4. Concluye el recurrente, los errores denunciados indujeron al sentenciador acusado a adoptar una decisión incompleta, al no calcular la remuneración “*sobre el valor total de la comercialización del inmueble (...)*”.

CONSIDERACIONES

1. La recensión deja descubierto que el porcentaje de comisión por la gestión de contacto llevada a cabo por el demandante, debe calcularse sobre la totalidad del valor de los contratos ajustados (compraventa más donación), el recurrente no lo señala como incluido en ninguno de los medios que acusa erróneamente apreciados.

La conclusión es producto de conjeturar que como el término “(...) *comercialización (...)*”, aludido en uno de los documentos referidos, es el género, ahí cabe la compraventa, la donación, la permuta, en fin. Además, porque ello no se descontextualiza por haberse planeado un

esquema de combinación, venta y donación, simplemente para facilitar la realización del bien y obtener ventajas en la operación, entre ellas, de carácter tributario.

Si los errores de hecho probatorios se relacionan con la existencia e inexistencia de los medios de convicción en el proceso o con la fijación de su alcance objetivo, cual se explicó al resolverse los cargos formulados por la parte demandada, el recurrente se equivoca al edificar los yerros denunciados no sobre lo que las pruebas expresan, sino a partir de lo que en su entender, con base en lo que dicen, ha debido ser el razonamiento del sentenciador.

2. En todo caso, en el plano fáctico, el Tribunal no pudo incurrir en ningún error al dejar sentado que la comisión del corredor debía calcularse sobre el precio de la compraventa, nada más, por cuanto en el contrato de corretaje, de donde precisamente emerge el pacto de remuneración, no se estipuló que el porcentaje fijado aplicaba al valor de cualquier negocio jurídico, y porque tampoco se convino que en caso de compraventa y donación, ambas cosas sumaban.

2.1. Como lo hizo ver, en las comunicaciones cruzadas al respecto, oferta y aceptación, la comisión se refería al valor de la compraventa. Así se expresa en la de 8 de octubre de 2002, proveniente de la entidad convocada, al decir que en el proceso de “(...) *comercialización del citado*

inmueble, el banco le reconoce el 3% por comisión más I.V.A sobre el precio total de la venta (...)”. Igualmente, en la de 18 de octubre del mismo año, emitida por el corredor, aceptando, sin ninguna contraoferta o condicionamiento, la *“(...) disposición para llevar a cabo el acompañamiento (...)*”.

De antemano, en la misiva de 5 de septiembre de 2002, el banco demandado había propuesto al actor su intermediación para la *“(...) comercialización (...)*”, mediante el pago del *“(...) el 3% por corretaje (...)*”, aplicado al valor de la *“(...) venta del inmueble en mención (...)*”.

2.2. En materia de interpretación contractual, los errores de hecho se predicán cuando el juicio del Tribunal, al decir de la Corte, *“(...) es susceptible de echarse a pique únicamente en la medida en que brille al ojo que el alcance que le otorgó al respectivo negocio es absolutamente diferente del que ciertamente surge de su propio contenido, y no en los eventos en que se requiera efectuar complicados esfuerzos analíticos o cuando entre varias interpretaciones lógicas y razonablemente posibles, el juzgador escogió una de ellas”*¹⁸.

Luego, si en el proceso de formación del corretaje, el banco involucrado limitó la remuneración, en el género *“(....) comercialización (...)*”, al valor de un específico contrato, al de compraventa, y si esto fue aceptado por el demandante, de ahí no puede seguirse un alcance diferente. Como la

¹⁸ CSJ. Civil. Sentencia de 11 de julio de 2005, expediente 7725.

regla establecida es la transferencia del derecho de dominio del inmueble, no todo acto jurídico de disposición podía dar lugar al pago de la comisión, por la potísima razón de que dentro de las restricciones, o excepciones, es lo mismo, no caben las interpretaciones extensivas.

Ahora, si para facilitar la *“realización del bien”*, se previó donar parte del mismo, por las razones que fueren, y negociar el resto, resulta incomprensible que el enajenante haya ofrecido pagar o tenga que pagar una comisión sobre el valor de lo que se ha desprendido gratuitamente (artículo 1443 del Código Civil). El alcance restringido dicho del término *“(...) comercialización (...)”*, respecto de la labor de un corredor, adquiere relevancia, porque como el mismo Tribunal lo advirtió, las consecuencias jurídicas de la relación de contacto se predicán de la celebración de un *“(...) negocio comercial (...)”* (artículo 1340 del Código de Comercio) y la donación carece de esa connotación.

Claro, la Corte no ignora cómo desde el punto de vista tributario hubo en la donación una utilidad recíproca para donante y donatario, que de haber sido venta en su integridad, el beneficio colectivo general y de carácter tributario, habría sido diferente.

3. En ese orden de ideas, el cargo está llamado al fracaso.

3.2.2. CARGO PRIMERO

1. Con fundamento en el artículo 368, numeral 5 del Código de Procedimiento Civil, se denuncia la existencia de la nulidad procesal originada en la sentencia.

2. Lo anterior, en sentir del recurrente, porque el Tribunal, al modificar de oficio la condena impuesta en primera instancia contra la parte demandada, en el sentido de pagar sobre el valor de la comisión establecida “(...) *intereses moratorios (...)*”, para en su lugar ordenar los “(...) *intereses legales a una tasa del 6% anual (...)*”, es inopinada.

3. Solicita, en consecuencia, se decrete la “(...) *nulidad de la modificación (...)*” y se deje vigente la decisión de reconocer “(...) *intereses moratorios comerciales (...)*”.

CONSIDERACIONES

1. Si la protesta, como se observa, no se circunscribe a la modificación oficiosa de la condena al pago de intereses, sino a las razones de la decisión, en el *subjúdice*, por falta de sustentación, esto impone aceptar que, respecto de lo resuelto en primera instancia, el Tribunal se encontraba facultado para obrar sin limitaciones, seguramente, porque el recurso de apelación fue elevado por ambos extremos.

2. La motivación de las sentencias, en los términos del artículo 304 del Código de Procedimiento Civil, atañe al derecho fundamental a un debido proceso, puesto que así no sólo se hace visible y pública la decisión, sino que posibilita su escrutinio por las partes y facilita a éstas controvertirla mediante los recursos procedentes.

La falta de argumentación, por tanto, priva a los contendientes de ese ejercicio, dado que carecerían de bases sobre las cuales edificar un ataque. El restablecimiento del derecho fundamental de defensa, entonces, exige hacer explícita la motivación para refutarla, si no resulta implícita. La situación es distinta cuando contra lo considerado se espetan otras razones, porque esto supone partir de una sustentación adecuada, así sea precaria, pues por lógica, no se puede combatir lo inexistente.

Los efectos, desde luego, son distintos. Declarado el error de actividad, esto conlleva renovar el trámite afectado y preparar un terreno abonado para resolver de fondo. Los yerros probatorios o estrictamente jurídicos, en cambio, a modificar o sustituir la decisión, supuesta, claro está, una providencia libre de vicios formales.

3. En el *sub lite*, el juzgador de segundo grado, es cierto, no explicitó las razones para modificar la condena al pago de los accesorios causados desde el 23 de diciembre de 2002, puesto que en lugar de mantener los “(...) intereses

moratorios (...)”, ordenados en primera instancia, dispuso “(...) *intereses legales a una tasa del 6% anual (...)*”.

Sin embargo, como el recurrente, ante la prosperidad del ataque, pretende que se reconozcan los “(...) *intereses moratorios comerciales (...)*”, esto es, se cambie lo resuelto, el error de procedimiento denunciado no se estructura. Por supuesto, si el enfrentamiento gira alrededor de la naturaleza jurídica de los réditos, civiles o mercantiles, la fundamentación se comprende en la decisión misma.

4. En ese orden de ideas, la acusación está llamada al fracaso.

3.2.3. CARGO SEGUNDO

1. Acusa la violación directa de los artículos 1617 del Código Civil, 1, 2 y 884 del Código de Comercio, y 305 del Código de Procedimiento Civil.

2. Según el censor, la trasgresión tuvo ocurrencia, porque en un asunto de carácter netamente comercial, el Tribunal aplicó indebidamente, en punto de los intereses, la norma que los gobierna en materia civil.

3. Considera, por lo tanto, si el juzgador no incurre en el error *iuris in iudicando* denunciado, habría “(...) *mantenido en lo pertinente la sentencia de instancia (...)*”.

CONSIDERACIONES

1. Si el *ad quem*, a raíz de la modificación que introdujo al fallo del juzgado, condenó el pago de “(...) *intereses legales a una tasa del 6% anual (...)*”, vale decir, los regulados en el artículo 1617 del Código Civil, calculados sobre el valor del corretaje, se entiende que en el campo de los hechos y de las pruebas dejó fijado que la controversia no era de naturaleza comercial.

2. La precisión resulta pertinente, puesto que cuando se denuncia la violación directa de la ley sustancial, como en el caso, el recurrente, al decir de la Sala, no puede “(...) *separarse, un ápice siquiera, de la quaestio facti, cual y como fue apreciada por el sentenciador, so pena de resultar inidónea la acusación en caso de que ello ocurra (...)*”¹⁹.

Como se trata de un problema de subsunción normativa, la Corte, por esto, tiene dicho que en ese evento “(...) *trabaja [es] con los textos legales sustantivos únicamente, y ante ellos enjuicia el caso; [en tanto] ya sabe si los hechos están probados o no están probados, parte de la base de una u otra cosa, y sólo le falta aplicar la ley a los hechos establecidos*”²⁰.

En esa línea, la transgresión acaece, por ejemplo, cuando establecido que el litigio es de índole comercial, por

¹⁹ Sentencia de 10 de octubre de 2006, expediente 26099, reiterando CCXLIII-51.

²⁰ Sentencia 040 de 25 de abril de 2000, expediente 5212, citando LXXXVIII-504.

las circunstancias que fueren, se sustrae de los preceptos propios que lo gobiernan, es el caso de los intereses, para aplicarle indebidamente las normas de la misma materia, pero referidos a asuntos de índole civil.

3. Frente a ese estado de cosas, en el *subjúdice*, si el juzgador acusado ordenó el pago de intereses legales del 6% anual, esto es, los regulados en el Código Civil, se denota que excluyó de su gobierno el Estatuto de los Comerciantes, pero no de manera inopinada, sino tras dejar establecido, así sea implícitamente, por explicarse en la misma decisión, que la controversia, en el preciso punto cuestionado, se regulaba por aquel ordenamiento.

3.1. Desde esa perspectiva, entonces, el Tribunal no pudo incurrir en el error *iuris in iudicando* que se le imputa, pues con independencia del acierto, si en el campo fáctico, encontró que la discusión era de naturaleza civil, de ahí los intereses de la misma estirpe ordenados, la hipótesis normativa aplicada no sería equivocada.

La Corte, desde luego, no desconoce, la calificación de comercial el sentenciador la correlacionó con el contrato celebrado entre quienes fueron contactados por el tercero, al decir que la “(...) *tarea del corredor consiste en poner ‘en relación a dos o más personas’ con el fin de que celebren un ‘negocio comercial’, es decir, un negocio de índole mercantil (...)*”. En otras palabras, el carácter de comercial o mercantil

lo predicó, por decirlo de alguna manera, del producto de la gestión y no de la mediación en sí misma considerada.

Con mayor razón, si en forma expresa señaló que el Código de Comercio define la “(...) *actividad del corredor (...)*”, pero “(...) *no precisa en modo alguno en qué consiste el contrato de corretaje (...)*”. Igualmente cuando notó que la actividad de contacto podía realizarla el “(...) *intermediario ocasional, no profesional, o inexperto (...)*”, para poner de presente, en palabras de la jurisprudencia que cita²¹, de un lado, el “(...) *corretaje libre y el profesional (...)*”, y de otro, decir que “(...) *podría pensarse que el (...)* *corretaje libre, no es propiamente contrato mercantil (...)*”.

3.2. En fin, si la censura considera que el objeto disputado es del resorte comercial, su discrepancia con el juzgador de grado no radicaría en las consecuencias jurídicas de la disposición sustancial, sino en los hechos que precisamente generan dichos efectos. Por esto, antes de denunciar la violación directa del derecho material, ha debido aplicarse a mostrar los hechos que lo estructuran, como requisito necesario para el pertinente ejercicio de subsunción normativa.

4. El ataque, por lo tanto, resulta infundado.

4. DECISIÓN

²¹ CSJ. Sala Laboral. Sentencia de 16 de junio de 1981.

En mérito de lo expuesto, la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, administrando justicia en nombre de la República de Colombia y por autoridad de la Ley, **NO CASA** la sentencia de 12 de enero de 2012, proferida por el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá, Sala Civil, en el proceso ordinario de Edgar Orlando Torres González contra el Banco de Crédito y Desarrollo Social Megabanco S.A., hoy Banco de Bogotá S.A.

Como ninguno de los recursos de casación prosperó, las costas quedan compensadas.

Cópiese, notifíquese y en su oportunidad devuélvase el expediente al Tribunal de origen.

JESÚS VALL DE RUTÉN RUÍZ
(Presidente de la Sala)

MARGARITA CABELLO BLANCO

ALVARO FERNANDO GARCÍA RESTREPO

FERNANDO GIRALDO GUTIÉRREZ

LUIS ARMANDO TOLOSA VILLABONA