



UNIVERSIDAD DE
MANIZALES

EL PROTECCIONISMO DE LA AGENCIA COMERCIAL Y LA VULNERACIÓN
DEL MÍNIMO VITAL EN EL CORRETAJE.

Hernando Giraldo Giraldo

Código 40201129769

Lina Marcela Ospina Zapata

Código 40201120141

Trabajo de grado presentado para optar al título de:
ABOGADO

UNIVERSIDAD DE MANIZALES
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
PROGRAMA DE DERECHO
MANIZALES, 2016

Resumen

El presente trabajo denominado “El proteccionismo de la agencia comercial y la vulneración del mínimo vital en el corretaje”, tenía por finalidad establecer la existencia de afectación o no al derecho fundamental que tienen los seres humanos, a partir de la implementación del contrato de agencia comercial.

La investigación se enmarca en un paradigma mixto. Población, se contó con la participación de 30 personas entre abogados, representantes de las agencias comerciales y/o corretaje. Técnicas de recolección de información, revisión documental y encuesta.

Conclusiones.

El contrato de agencia comercial es un instrumento a través del cual una persona natural o jurídica (agente), se obliga para con otra (empresario o agenciado), para realizar actividades propias de la explotación o promoción de un negocio específico, dentro de una zona pre establecida, sin asumir, excepto se explicita lo contrario los riesgos o daños que se susciten en el desarrollo de las actividades.

La legislación colombiana, señala que los contratos de agencia comercial que se lleven a cabo en el territorio nacional, estarán regidos por las leyes nacionales, es decir esencialmente, lo expuesto en el Código del Comercio.

Con base a lo dispuesto por la jurisprudencia de la Corte Constitucional, el mínimo vital es un derecho fundamental que busca garantizar la integridad del ser humano, a partir de condiciones de vida digna.

De acuerdo a los resultados obtenidos del trabajo de campo, la implementación de la agencia comercial no afecta el mínimo vital del corretaje, porque ésta última cuenta con un respaldo que está anclado en el imaginario cultural colectivo, lo que sin lugar a dudas le garantiza la permanencia en el tiempo.

Palabras Clave: Agencia comercial, corretaje, mínimo vital, afectación, contrato.

Abstract

This work called "Protectionism commercial agency and violations of the vital minimum brokerage", was intended to establish the existence of affectation or not the fundamental right of human beings, from the implementation of the agency contract commercial.

The research is part of a mixed paradigm. Population, was attended by 30 people including lawyers, representatives of commercial agencies and / or brokerage. Information collection techniques, document review and survey.

Conclusions.

The commercial agency contract is an instrument through which a natural or legal person (agent), it agrees to another (employer or scrounged), to perform their own exploitation or promotion of a specific business activities within an area pre established without assuming, unless otherwise explicit risks or damage arising in the development of activities.

Colombian law states that commercial agency contracts that are carried out on national territory, shall be governed by national laws, ie essentially set forth in the Code of Commerce.

Based on the provisions of the jurisprudence of the Constitutional Court, the vital minimum is a fundamental right that seeks to ensure the integrity of human beings, from decent living conditions.

According to the results of the field work, the implementation of the commercial agency does not affect the vital minimum brokerage, because the latter has a backup that is anchored in the collective cultural imagination, which undoubtedly guarantees the permanence in time.

Keywords: commercial agency, brokerage, vital minimum affectation contract.

1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA OBJETO DE INVESTIGACIÓN

En el proceso de revisión de antecedentes alusivos al tema del corretaje, se encontró lo siguiente:

Espinosa Benedetti, E. (2012). *El corretaje inmobiliario en Colombia*. Universidad Pontificia Javeriana. Facultad de Derecho. Bogotá. D.C

Resumen. La investigación tuvo por finalidad hacer un análisis de un caso en particular como es el corretaje inmobiliario en la legislación colombiana. Para ello el autor tuvo a bien establecer las diferencias entre los contratos de corretaje y comisión; la normatividad, las finalidades económicas, las responsabilidades que les atañen al corredor y al comisionista, entre otros aspectos.

De otro lado, el autor hizo un recuento de las leyes del comercio electrónico, la fuerza probatoria de los mensajes de datos enviados entre los distintos sujetos del contrato de corretaje inmobiliario; los elementos que prueben la relación jurídica existente entre las partes y las posibles soluciones en caso de rompimiento injustificado del negocio. Lo anterior en comparación con la legislación norteamericana, una de las más avanzadas en América en dicho tema.

Conclusiones.

Algunas de las conclusiones a las que llega el estudio en referencia son:

En Colombia, falta regulación en lo que respecta al corretaje inmobiliario, lo que hace oportuno que el legislador tome conciencia y llevar a cabo los procedimientos que se requieran para revertir esta situación.

Desde la perspectiva del autor y a partir de los resultados de la investigación, el corretaje inmobiliario libre en Colombia debe ser eliminado, porque el que lo lleven a cabo personas inexpertas o sin capacitación, se convierte en un obstáculo al momento de aplicar la norma, por la informalidad misma de la actividad.

Señala el estudio en referencia que el corretaje inmobiliario es una actividad relevante en el sector de la finca raíz, por lo que requiere de un marco jurídico sólido en el contexto colombiano.

La investigación realizada por Espinosa Benedetti, reviste importancia para el desarrollo del presente proyecto porque tienen como punto de convergencia la categoría del corretaje, leído desde una perspectiva jurídica, dejando en evidencia los vacíos normativos que existen al respecto en Colombia.

Es de anotar que, al momento de hacer los rastreos en materia de antecedentes, son pocas las investigaciones que se han realizado al respecto, lo que le da relevancia, pertinencia y novedad al proyecto que en el presente documento se expone.

Desde el contexto internacional, se encontraron los siguientes estudios.

Leal Negrete, RA; Urrutia Duque, Y. (2008). *Plan de negocios: Corredora de Propiedades "Rentersur"*. Universidad de Chile. Facultad de Economía y Negocios. Escuela de Economía y Administración. Santiago de Chile.

Resumen. Señalan los autores que el mercado de corredoras de propiedades, siempre se ha destacado por prestar un servicio de asesoría confiable y efectiva para

las personas que buscan cambiar su estilo de vida, ya sea comprando una nueva propiedad o arrendándola.

Los investigadores, encontraron como problemática de base, que las corredoras de propiedades se enfocan en la población adulta, con poca cobertura en cuanto a la oferta para los jóvenes.

Es por ello, que el énfasis del estudio referenciado se centra en una idea de negocio que consiste en un portal web E – Commerce, para prestar asesoría y servicios necesarios para atender los requerimientos de la población joven chilena, ya sean oriundos del país o extranjeros.

Conclusiones.

La idea de negocio expuesta por los autores, se convierte en una alternativa rentable para satisfacer las necesidades de los consumidores no cubiertas por las empresas tradicionales del sector del corretaje de propiedades.

El negocio de corretaje enfocado en el grupo joven, se convierte en una oportunidad en Santiago de Chile, que requiere de aprovecharse a través de los servicios de asesoría (Leal Negrete; Urrutia Duque, 2008, p. 101).

Torres Manrique, FJ. (2007). *El corretaje inmobiliario en Perú*. Magistratura y Pedagogía Universitaria. Lima – Perú.

Resumen. El autor hace un recorrido en materia normativa del corretaje en Perú; para ello hace un análisis de la naturaleza jurídica, las clases, contratos, los juzgados y salas competentes, entre otros temas.

Conclusiones.

El corretaje es una actividad que permite el crecimiento económico de un Estado, por lo que requiere que se adelanten estudios desde lo jurídico, económico y contable. Por tanto, señala el autor que las investigaciones monotemáticas en el campo del derecho en lo que respecta al tema del corretaje, puede inducir al error, por lo parcial o limitado (Torres Manrique, 2007).

El corretaje inmobiliario no se encuentra regulado en el derecho positivo peruano ni tampoco en el derecho positivo español, por lo cual en ambos Estados debe considerarse a éste como un contrato atípico (Torres Manrique, 2007).

En lo que respecta al tema del mínimo vital, otra de las categorías de análisis del siguiente estudio, se rastrearon los siguientes estudios.

Navas Caraballo, J.L.; Orozco Lambis, IC. (2013). *Garantía del Mínimo Vital con el salario mínimo*. Facultad de Derecho y Ciencias Políticas. Universidad de Cartagena. Cartagena.

Resumen.

El estudio en mención tiene como nodo de análisis el salario mínimo y mínimo vital en Colombia, para ello los autores hacen un análisis legal y jurisprudencial, para de esta manera determinar si se está dando aplicabilidad en el contexto laboral colombiano, acorde a las pretensiones con las cuales fueron constituidas dichas disposiciones.

En el documento final, los investigadores dan a conocer un primer capítulo referido al mínimo vital y móvil. En un segundo apartado el énfasis el tema central es la fundamentación del salario mínimo vital y móvil, así como los desafíos de instituir el mismo acorde a lo dispuesto normativamente. El tercer capítulo hace un rastreo desde la jurisprudencia de la Corte Constitucional, con relación al salario mínimo y el mínimo vital. En el último capítulo, se evidencia un paralelo entre lo que se ha cumplido y lo que queda pendiente para que en realidad se dé una armonía entre el salario mínimo y el mínimo vital.

Conclusiones.

Conceptualmente el salario mínimo corresponde al valor o precio base sobre el cual se decida pagar al trabajador; mientras que el mínimo vital busca cubrir las necesidades básicas del individuo. Para el caso colombiano, entre éstos no existe una integración como resultado de una serie de factores a saber: “el empleo de los jóvenes, el crecimiento económico a largo plazo, la productividad, la pobreza, aumento de la informalidad, el desempleo” (Navas Caraballo & Orozco Lambis, 2013, p. 66).

En Colombia se requiere de revisar lo concerniente al bienestar del trabajador, el aumento salarial de manera indiscriminada, así como los factores enunciados en el párrafo anterior; en tanto no se dé respuesta a dichos aspectos no habrá posibilidad de estabilizar el salario mínimo y el mínimo vital.

En estudio reseñado, se retomó en la estructuración del presente proyecto porque hace referencia al mínimo vital, lo que permite evidenciar qué hay con relación al tema en materia investigativa, que entre otras cosas es escaso.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El contexto de la globalización, entendido como un fenómeno multidimensional, pero sobre todo económico, ha traído innumerables cambios en todo el mundo, porque transformó las dinámicas comerciales, financieras, industriales de los países y de las formas de relación entre éstos.

En lo que respecta a la industria, ha permitido el afianzamiento de los países más desarrollados e impulsado dicho campo en lo que están en vías de desarrollo. Desde lo financiero se ha dado la apertura de mercados de capital, por lo que el comercio de bienes y servicios se ha multiplicado.

Con relación al incremento de la actividad comercial en los países, cobra importancia lo alusivo a la mediación entre las partes interesadas en el proceso comercial, porque dada la rapidez con la que se gestan los negocios, se requiere cada vez más de opciones que faciliten los trámites y garanticen mejores operaciones de orden mercantil.

Así las cosas, el corretaje se convierte precisamente en una alternativa que dinamiza los procesos de oferta y demanda, empero va perdiendo hegemonía porque los acelerados cambios del mundo actual como resultado del desarrollo de las tecnologías, sientan las bases para el surgimiento de las agencias comerciales, como la mejor opción en los procesos de comercialización de bienes y servicios.

Ahora bien, como el tema de investigación del presente proyecto, es la vulneración del derecho al mínimo vital en el corretaje a causa de los contratos de

Agencia Comercial, se hace oportuno establecer en términos generales, las diferencias entre ambas formas de contratación.

El corretaje, también es conocido como el contrato de mediación, en la normatividad colombiana se encuentra en los artículos 1340 hasta el 1346 del Código del Comercio. Consiste en una operación mercantil donde el corredor no representa a las partes, que han de celebrar el negocio jurídico sino que aproxima a las partes y allana el camino para su entendimiento, sin ser un mandatario y tampoco es un comisionista toda vez que actúa en nombre propio, pero por cuenta ajena. Con su intermediación se propicia el acercamiento entre la oferta y la demanda. Según se afirma, a diferencia del mandato, de la agencia mercantil y de la comisión, en el corretaje “no se retribuyen los esfuerzos del intermediario, sino, exclusivamente, los resultados”, debido a que el artículo 1341 del Código de Comercio sólo permite la remuneración en los casos en que “sea celebrado el negocio en que intervenga”. Por ende -prosigue- si el negocio no se realiza, no habrá ninguna compensación, a pesar de los esfuerzos que hubiere hecho el intermediario.

Entonces, se considera que la obligación del corredor es de resultado y de ejecución instantánea, ya que consiste, fundamentalmente, en lograr el acercamiento de las partes, al paso que la remuneración está condicionada a que el contrato promovido se celebre, contrario a las obligaciones derivadas de la agencia comercial de tracto sucesivo, caracterizada esencialmente por su estabilidad. A diferencia del simple mandatario, el agente tiene un encargo duradero, el cual no se extingue con la ejecución de un solo negocio, sino que se desarrolla a través de una serie sucesiva e

indefinida de negocios (Giraldo Zuluaga (MP), 1980, Sentencia Corte Suprema de Justicia, p. 74).

Es por todo lo anterior, que surge la siguiente pregunta de investigación:

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera el proteccionismo jurídico de la Agencia Comercial, vulnera el mínimo vital en el corretaje. Manizales, 2014 - 2015?

3. JUSTIFICACIÓN

Dadas las características del contexto actual, donde predominan los intercambios comerciales al interior del país y con otros Estados, el Derecho Comercial Colombiano, se ha valido de una serie de disposiciones normativas que buscan apostarle a una relación jurídica contractual específica, que se ajuste a la complejidad de la dinámica aperturista en materia económica que plantea la globalización.

Tal es el caso de los contratos de Agencia Comercial, los cuales han empezado a implementarse en detrimento de una práctica de costumbre mercantil como lo era el corretaje, debido a las marcadas diferencias y garantías que existen entre el uno y el otro.

Para los proponentes del presente proyecto, la puesta en marcha de los contratos de Agencia Comercial y el proteccionismo jurídico del mismo, suscita una vulneración del derecho al mínimo vital de las personas que desde años atrás han venido efectuando las actividades propias del corretaje.

Así las cosas, el presente estudio es de relevancia, porque da cuenta de una problemática de vanguardia, que dadas las condiciones del contexto actual tiene tendencia a aumentar y afianzarse.

De otro lado, son pocas las investigaciones que se han adelantado en lo que respecta al corretaje y la Agencia Comercial, como se explicito en los antecedentes. Si bien se han suscitado controversias de índole jurídico, por los vacíos normativos con relación al corretaje no se han enfocado en lo concerniente a la vulneración de

derechos como el mínimo vital, lo que reviste de novedad el desarrollo del presente proyecto.

Los resultados que obtenidos son de utilidad para los estudiantes de derecho de la Universidad de Manizales, porque los acerca a la realidad regente en el país y a la cual de una u otra manera se verán abogados durante el ejercicio profesional.

Para el programa de derecho, el siguiente documento sirve como material académico de consulta y discusión en los escenarios de clase.

Para los abogados, es de utilidad porque les permite conocer de primera mano los cambios que en materia de derecho comercial se están presentando en Colombia, producto de una dinámica empresarial inmersa en un contexto de globalización y de la cual no es posible distanciarse sino por el contrario buscar las alternativas de manejo desde lo social y lo jurídico.

4. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

4.1 MARCO CONCEPTUAL

4.1.1 Concepto de Corretaje. La legislación colombiana no tiene una definición del contrato de corretaje como tal, no obstante si contiene la definición de lo que se entiende por corredor en el artículo 1340 del Código de Comercio.

Se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación (Código del Comercio, 1971, artículo 1340).

Es decir, el corredor no contrata por cuenta de las partes, son las partes las encargadas de perfeccionar el negocio. La actuación del corredor está circunscrita al desarrollo del contrato de corretaje y debe tener un conocimiento especial de los mercados. En relación a los sujetos el corredor puede ser una persona natural o jurídica.

El contrato de corretaje es un contrato típico, consensual y de colaboración; en el cuál pueden intervenir dos o más partes (bilateral o plurilateral) sin que se desvirtúe su naturaleza y sin que sea prohibido por la ley. Así las cosas, Arrubla define el contrato de corretaje como: “el comerciante profesional, que a cambio de una remuneración, pone todo su esfuerzo para concretar la oferta y la demanda y promover la conclusión de contratos mercantiles” (2002, p. 455).

A la anterior definición se añade que es un contrato principal, porque como bien lo afirma Martínez Val, “aún siendo preparatorio para otro, no depende más que en la producción de algunos de los efectos y tiene su propio objeto y causa, independientemente y separados de los de aquel” (1979, p. 488), lo que significa que tiene una existencia completamente aparte del negocio buscado.

La celebración de un contrato de corretaje puede realizarse mediante documento privado autenticado ante notario, debe cumplir con los requisitos generales exigidos por la ley como identificación de las partes, objeto del contrato, etc. Es recomendable incluir cláusula compromisoria para el caso de conflictos o incumplimientos por algunas de las partes. En este tipo de contratos, el poder no es necesario debido a que el corretaje es un contrato de mediación. A discreción de las partes se le podrá otorgar exclusividad al corredor para desarrollar la actividad encomendada dependiendo del negocio posterior a concretar.

Otro aspecto importante dentro del negocio jurídico objeto de estudio hace alusión a la remuneración del corredor, para lo cual es necesario hacer alusión al Artículo 1341 del Código de comercio: “El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos” (1971, artículo 1341).

En ese sentido, la remuneración será pagada al corredor por las partes, en igual proporción, una vez sea celebrado el negocio en el que el corredor intervenga. Sin

embargo las partes en el contrato de corretaje podrán pactar que el corredor tenga derecho a una remuneración independientemente si se celebra o no el negocio.

Así mismo, si el contrato gestionado se celebra y posteriormente, por acuerdo de las partes (vendedor y comprador) o por incumplimiento o se termina o se resuelve, el corredor no perderá el derecho a la retribución.

En materia de responsabilidad, el corredor está obligado de medio a buscar, promocionar el negocio que tiene como propósito quien le hizo el encargo, a dedicarle su tiempo, esfuerzo e ingenio profesional, para lograr que dicho negocio se celebre. De lo contrario no recibirá retribución alguna. En los casos en que actué negligentemente y se deriven perjuicios, responderá hasta por culpa leve y deberá indemnizar a su encargante. De ninguna manera el corredor está obligado a concluir el negocio que le ha sido encargado, debido a que no depende de él sino del tercero que se interesa en el negocio; pero si se obliga a desplegar la actividad y diligencia necesarias, según la naturaleza del encargo aceptado, con el fin de que la gestión encomendada llegue a buen término (Broseta, 1976, p. 426).

Una vez identificada la obligación fundamental del corredor, es pertinente hacer referencia a una serie de deberes que debe cumplir en calidad de profesional en su actividad. Así las cosas, Arrubla Paucar, señala:

- a) Deber de información: El corredor debe comunicar todas las circunstancias que tengan relación con la seguridad y valoración del negocio. No solamente debe informarle a quien le está realizando el encargo, incluso lo debe hacer con el tercero con quien podría efectuarse el contrato. Artículo 1344 del Código de Comercio Colombiano. “El corredor deberá comunicar a las partes todas las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma pueden influir en la celebración del negocio” (Código del Comercio, 1971, artículo 1344).
- b) El corredor debe llevar a cabo únicamente las instrucciones que le entregue su encargante y procurará atenderlas para con el tercero que concluirá el negocio: Es decir no podrá extralimitarse de lo encargado, por ejemplo: Concretar un precio diferente que le señale el encargante.
- c) Indelegabilidad: El corredor no está facultado para delegar el encargo que ha recibido sin la autorización expresa de su cliente.
- d) Llevar libros especiales: Deben llevar libros diferentes de los comerciantes. Se les concede un poder probatorio especial sobre los contratos celebrados con la intervención de estos mediadores. Deben anotar en sus registros, todas las operaciones y los encargos que realicen¹.
- e) Confidencialidad: Deben mantener en secreto todo lo respectivo a las operaciones en que intervengan y no revelar los nombres de las personas que las encarguen. Salvo que la ley lo disponga o los interesados conciernan la posibilidad que su identidad sea conocida.

¹ Artículo 1345 del Código del Comercio Colombiano. Los corredores, están obligados además, a llevar en sus libros una relación de las partes que lo celebren, la fecha y cuantía de los mismos o del precio de los bienes sobre los que versen, de la descripción de éstos y de la remuneración obtenida.

f) Imparcialidad: Defender los intereses del encargante y si este es por parte de ambos actores, estará obligado a defender imparcialmente los intereses de ambas partes (Arrubla Paucar, 2002, p. 467).

La legislación Colombiana expresa que el mediador que falte a los deberes de la buena fe o lealtad, tendrá como consecuencia la suspensión en el ejercicio de su cargo hasta por 5 años y en caso de repetición, será inhabilitado definitivamente, así lo señala el artículo 1346 del Código del Comercio. Conocerá de esta acción el juez civil del circuito del domicilio del corredor mediante los trámites del procedimiento verbal, como afirma Arrubla Paucar:

Frente a los terceros que contacta para intentar concluir el contrato, responderá en el campo de la responsabilidad contractual, por no haber cumplido con su deber de buena fe en ese período del negocio, independientemente de que se concluya o no el negocio (2002, p. 469).

Con relación a los sujetos que tienen calidad de corredores pueden ser persona natural o jurídica. A su vez, el corretaje en el sistema colombiano puede presentarse libre o profesional. En ese sentido, la Honorable Corte Suprema de Justicia se ha pronunciado al respecto manifestando que las razones de orden público que exigen la matrícula en el registro mercantil del corredor y reglamentan el ejercicio y desempeño del corretaje, se encuentran en la actividad continuada y profesional del corretaje. Sin embargo, no puede desconocerse el pago de una comisión porque no se haya demostrado que el acreedor tenía calidad de comerciante o porque no llevase los libros

a que están obligados a llevar los corredores. En la legislación nacional existe un sistema mixto donde por el simple hecho de una persona realizar actos de comercio de forma continua y habitual (profesional) se somete al régimen comercial y se encuentra protegida por el mismo (Ayerbe Cháux (MP), 1981).

Otro aspecto por abordar, es lo concerniente a la renuncia del corredor al encargo, que puede presentarse en cualquier momento, siempre que éste de aviso dentro de un término prudente para su separación del negocio jurídico. Además el encargante por su parte podrá dar por terminado unilateralmente el contrato, a menos de que tal acto se realice con la finalidad fraudulenta de no pagar la retribución al corredor.

Ahora bien, siendo el corretaje un contrato de colaboración es necesario observar que tipo de negocios quiere celebrar el cliente. En ocasiones, las personas tienen la voluntad de celebrar ciertos negocios como vender, arrendar, comprar o transportar mercancías, pero no se tiene la disponibilidad para hacerlo. Ya sea por ausencia de conocimiento sobre el mercado, el tiempo, la demanda y oferta de los bienes que se buscan adquirir o enajenar.

Los corredores suplen esas necesidades, siendo profesionales en el comercio, se dedican a actividades (know how) de contactar a personas, facilitar las negociaciones. Dedicarle el tiempo y esfuerzo necesarios para lograr los objetivos que el encargante quiere.

El mediador no concluye el contrato, su actividad no es realizar actos jurídicos por cuenta de otro a diferencia del mandato, sino de efectuar actividades promocionales y materiales. El encargo que le encomiendan no es permanente, el corredor es un intermediario de momento; distinto a lo que ocurre con los agentes mercantiles que tienen función de vocación y estabilidad. De manera que una vez que el corredor recibe un encargo concreto para un negocio determinado, después de promocionarlo y contactar las partes se despide. La mediación constituye una simple actividad esporádica (Garrides, 1963, p. 586).

Es de señalar que el contrato de corretaje le facilita al cliente o el encargante la capacidad de concretar el negocio jurídico deseado, realizándole un encargo al corredor quien hace un papel de intermediario para lograr lo encomendado. Sin embargo este último no queda atado en materia de responsabilidad como un mandatario o un agente mercantil, lo cual genera un beneficio o desventaja para el cliente, dependiendo cual es la relación jurídica que esté buscando para la consecución de sus objetivos.

Por otra parte, el corredor recibirá retribución cuando se concrete el negocio buscado, permitiéndole la posibilidad al cliente o encargante evitarse un detrimento económico sin haber obtenido los resultados esperados.

4.1.2 Tipos de Corretaje

Existen varias clases de corretaje: El corretaje inmobiliario, el corretaje vehicular, el corretaje de seguros, y el corretaje de valores. Los cuatro tipos de contratos se analizan en el derecho contractual, pero son los de corretaje inmobiliario y vehicular los que se reglamentan en el derecho comercial, el corretaje de seguros y de valores pertenecen al derecho bursátil. Dependiendo qué tipo de negocio esté buscando, el proponente debe ajustarse a los contratos mencionados.

En Colombia se regulan el contrato de corredor de seguros y de fletamento marítimo; en el caso del primero los corredores de seguros se deben constituir como sociedades anónimas y los vigila la Superintendencia Financiera.

Empero, la falta de reglamentación específica respecto al Corretaje inmobiliario y vehicular permite que los clientes en algunas ocasiones incumplan con el pago de las comisiones pactadas con los agentes o corredores. Por tal motivo es recomendable que estos últimos establezcan tipos de procedimientos como la firma del contrato de consignación, el envío de las cartas sobre los avances del negocio y la autenticación ante notario del contrato en mención para efectos probatorios.

4.1.2 Mínimo Vital. Con base a los pronunciamientos de la Corte Constitucional, éste se entiende como:

Un derecho fundamental ligado estrechamente a la dignidad humana, pues constituye la porción de los ingresos del trabajador o pensionado que están destinados a la financiación de sus necesidades básicas, como son la alimentación, la vivienda, el vestido, el acceso a los servicios públicos

domiciliarios, la recreación, la atención en salud, prerrogativas cuya titularidad es indispensable para hacer efectivo el derecho a la dignidad humana, valor fundante del ordenamiento jurídico constitucional (Henaó Pérez (MP), 2009).

Vale la pena mencionar, que la sentencia en referencia, de igual manera señala que el mínimo vital varía de acuerdo a las condiciones socioeconómicas de cada persona, lo que equivale a decir que está determinado por el estatus que ha ido adquiriendo a lo largo de la vida (Henaó Pérez (MP), 2009).

5. OBJETIVOS

5.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar de qué manera el proteccionismo jurídico de la Agencia Comercial, vulnera el mínimo vital en el corretaje. Manizales, 2014 – 2015.

5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir las disposiciones normativas colombianas vigentes alusivas a la Agencia Comercial
- Identificar las características y condiciones del mínimo vital acorde a las disposiciones jurisprudenciales
- Determinar la afectación del mínimo vital en el corretaje por la implementación del contrato de Agencia Comercial

6. METODOLOGÍA

6.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación se enmarca en un paradigma mixto, es decir con un contenido cualitativo y cuantitativo. Es de anotar que

Los métodos cualitativos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada y lograr mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (Hernández Sampieri et al, 2010).

Para el caso del presente estudio, el describir las disposiciones normativas colombianas alusivas a la Agencia Comercial y los pronunciamientos jurisprudenciales alusivos al mínimo vital, por la especificidad del campo jurídico, corresponde a una lectura inductiva de la realidad como lo expone el paradigma cualitativo.

En lo que respecta a lo cuantitativo, “está basado en el paradigma explicativo, por lo que utiliza preferentemente información cuantitativa o cuantificable para describir o tratar de explicar los fenómenos que estudia” (Briones, 2002, p. 17). Así las cosas, en el presente estudio, el suscitar una discusión en torno a la vulneración del derecho al mínimo vital en las personas que adelantan actividades de corretaje, como resultado del proteccionismo jurídico del que gozan los contratos de Agencia Comercial en el

contexto actual, convoca a una lectura deductiva de la realidad como bien lo plantea la investigación cuantitativa.

6.2 MÉTODO / ENFOQUE

El enfoque de la investigación es descriptivo/ explicativo. Descriptivo, porque hace referencia a lo dispuesto por la norma en lo que respecta a la Agencia Comercial y al mínimo vital.

Explicativo porque explicita las razones por las cuales el mínimo vital se ve afectado en el contrato de corretaje como resultado del favorecimiento de los contratos de Agencia Comercial.

6.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

La parte correspondiente a lo cualitativo, es de carácter teórico, por ende la unidad de análisis serán las disposiciones normativas vigentes alusivas al contrato de Agencia Comercial.

En lo cuantitativo, se tomará una población de 30 personas entre abogados y personas que tiene experiencia en el corretaje, con el fin de realizar la disertación en torno a la vulneración del derecho al mínimo vital en dicha actividad.

6.4 FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIA Y SECUNDARIA

Fuentes primarias: Normatividad alusiva al contrato de Agencia Comercial, pronunciamientos de la Corte Constitucional. Encuestas a abogados y personas con experiencia en corretaje.

Fuentes secundarias: artículos, documentos, textos.

6.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

La recolección de información en la investigación cualitativa está orientada a recuperar la experiencia de las personas o a través de recopilación de datos a partir de la revisión documental (Hernández Sampieri et al, 2010, p. 13), para el caso lo que concierne a la normatividad existente en Colombia para la Agencia Comercial.

Para la parte cuantitativa, la recolección de datos se basa en instrumentos estandarizados (preguntas de encuesta. Ver anexo 1). “Los datos se obtienen por medición y documentación de mediciones. Se utilizan instrumentos que han demostrado ser válidos y confiables en estudios previos” (Hernández Sampieri et al, 2010, p. 13). En el presente informe el trabajo de campo, es la base para la recuperación de la información cuantitativa.

7. CRONOGRAMA

Tiempos Actividades	Marzo 2016	Abril 2016	Mayo 2016	Junio 2016
Presentación propuesta	■			
Revisión y ajustes a la propuesta		■		
Aprobación propuesta		■		
Trabajo de campo recolección de información			■	
Análisis de la información			■	
Elaboración de informe final			■	
Entrega de informe final				■
Presentación de resultados				■

8. RESULTADOS

En el siguiente capítulo se darán a conocer los resultados obtenidos en cumplimiento a los objetivos específicos previstos para el trabajo.

- Disposiciones normativas colombianas vigentes alusivas a la Agencia Comercial

Las normas colombianas que regulan la Agencia Comercial se encuentran comprendidas entre los artículos 1317 y 1331 del Código de Comercio.

El punto de partida de la normatividad, da cuenta de los actores participantes, agenciado y agente, así como las obligaciones que adquiere el agente y los elementos a considerar al momento de la ejecución del contrato. Así las cosas, el artículo 1317 señala que:

Un comerciante asume en forma independiente y de manera estable el encargo de promover o explotar negocios en un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, como representante o agente de un empresario nacional o extranjero o como fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo. La persona que recibe dicho encargo se denomina genéricamente agente (Código del Comercio, 1971).

En lo que respecta a los elementos que hacen parte constitutiva del contrato de agencia comercial, el Código del Comercio, señalan los siguientes:

- Independencia del agente. Debe ser un sujeto autónomo, cuya labor la desempeña sin subordinación.

- Permanencia o estabilidad. Debe ser de duración en el tiempo.
- Retribución. El agente en contraprestación, recibe por parte del director o empresario que lo contrató, un porcentaje sobre negocios cerrados o una suma prefijada.
- Delimitación del objeto. Como bien lo señala Giraldo Bustamante: “en el contrato de agencia se observa una clara limitación del alcance de las prestaciones incluidas en el acuerdo y de las facultades concedidas al agente para realizar su labor” (2012, p. 9).
- Exclusividad territorial. Explicita que en una misma zona geográfica, dos agentes no pueden desarrollar una misma actividad para un mismo agenciado; tampoco permite que un agente desarrolle en el mismo territorio, la misma actividad para varios agentes.

El contenido del contrato debe contener:

Las facultades del agente, el deber de especificar el ramo sobre el que versa la actividad comercial, determinar una duración definida, el territorio en el cual se desarrollará la actividad comercial y el deber de registrarse en el registro mercantil. El agente cuenta con unos deberes específicos de la agencia comercial que se basan en las instrucciones otorgadas por el agenciado y además, debe proveer al empresario (agenciado) los datos y la información alusiva a las condiciones del mercado al que pretende entrar. Los anteriores puntos se estipulan con el fin de realizar una valoración de la viabilidad del negocio. (Código del Comercio, 1971, artículo 1320).

El contrato de agencia comercial es bilateral, por tanto hay una contraprestación a la obligación del agente, lo que trae consigo una remuneración a favor del agente.

Es de anotar que el agente recibe tres tipos de remuneración económica en el marco del contrato, así:

- La contraprestación que es una suma fija o una comisión por negocio que haya cerrado
- La cesantía comercial o retribución por la ejecución de su labor de acuerdo a la duración del contrato
- La indemnización en caso de terminación del contrato con o sin justa causa por parte del agente

La terminación del contrato de agencia se da por las mismas causas enunciadas en el artículo 1324 del Código del Comercio que a la letra dice:

Terminación del Mandato. El contrato de agencia termina por las mismas causas del mandato, y a su terminación el agente tendrá derecho a que el empresario le pague una suma equivalente a la doceava parte del promedio de la comisión, regalía o utilidad recibida en los tres últimos años, por cada uno de vigencia del contrato, o al promedio de todo lo recibido, si el tiempo del contrato fuere menor.

Además de la prestación indicada en el inciso anterior, cuando el empresario revoque o dé por terminado unilateralmente el contrato, sin justa causa comprobada, deberá pagar al agente una indemnización equitativa, fijada por peritos², como retribución a sus esfuerzos para acreditar la marca, la línea de productos o los servicios objeto del contrato. La misma regla se aplicará cuando el agente termine el contrato por justa causa imputable al empresario.

² Lo subrayado fue declarado inexecutable por la Corte Constitucional a través de la Sentencia C – 990 de 2006.

Para la fijación del valor de la indemnización se tendrá en cuenta la extensión, importancia y volumen de los negocios que el agente adelantó en desarrollo del contrato.

Si es el agente el que da lugar a la terminación unilateral del contrato por justa causa comprobada, no tendrá derecho a indemnización o pago alguno por este concepto (Código del Comercio, 1971, artículo 1324).

En el artículo 1279 del Código en mención, el mandato se extingue mediante la figura de la revocación que puede ser total o parcial, salvo que las partes acuerden que el mismo es irrevocable y solo podrá terminarse por justa causa.

- Características y condiciones del mínimo vital acorde a las disposiciones jurisprudenciales

El mínimo vital es un derecho fundamental, que empieza a reconocerse a partir de 1992, en el marco del Estado Social de Derecho decretado con la Carta Política de 1991.

La jurisprudencia de la Corte Constitucional, en reiteradas oportunidades señala que el mínimo vital como derecho se deriva de los principios de dignidad humana y solidaridad, en asocio con los derechos fundamentales a la vida, la integridad personal y la igualdad, en la modalidad de decisiones de protección especial a personas en situación de necesidad manifiesta, por su carácter de derechos directa e inmediatamente aplicables a los citados derechos (MP. Cifuentes Muñoz, 1995)³.

El objeto del mínimo vital como derecho fundamental, abarca las medidas positivas o negativas, ordenadas por mandato constitucional con el fin de evitar que la persona se vea afectada en su integridad como ser humano, que no cuente con las condiciones materiales que le permita tener una buena calidad de vida. En suma, el mínimo vital protege a la persona de todo tipo de actos degradantes que pongan en riesgo su subsistencia y en sí su valor como ser humano. Así las cosas, la jurisprudencia, con relación al derecho fundamental al mínimo vital ha ordenado al Estado, entre otras, reconocer prestaciones positivas a favor de personas inimputables (MP. Cifuentes Muñoz, 1992); detenidas (Naranjo Mesa, 1999); indigentes (MP.

³ Otras sentencias que hacen referencia al tema del Mínimo vital como Derecho Fundamental son: Sentencia T – 015 de 1995, MP Hernando Herrera Vergara; Sentencia T – 144 de 1995, MP. Eduardo Cifuentes Muñoz; Sentencia T - 198 de 1995, MP. Alejandro Martínez Caballero; Sentencia T – 500 de 1996, MP. Antonio Barrera Carbonell; Sentencia T – 284 de 1998, MP. Fabio Morón; SU – 062 de 1999, MP. Vladimiro Naranjo Mesa).

Cifuentes Muñoz, Sentencia T – 533 de 1992); enfermos no cubiertos por el sistema de salud (Martínez, 1996)⁴; mujeres embarazadas (MP. Herrera Vergara, 1995).

Otras situaciones en las cuales se ha dado pronunciamientos en torno al mínimo vital como derecho fundamental, es en lo que respecta a las acciones u omisiones de particulares que prestan algún servicio público en los campos de la salud o la educación, o de particulares que vulneran la subsistencia con dignidad de una persona, por ejemplo el no pago de salarios o pensiones, por periodos de tiempo prolongados (MP. Martínez Caballero, 1997)⁵; de otro lado, cuando se reúnen las condiciones de urgencia, los particulares están obligados a suministrar a la persona que se encuentra en una situación que le impida valerse por sí misma de manera autónoma y cuyas condiciones materiales de vida estén comprometidas, las prestaciones necesarias para sobrevivir dignamente (MP. Cifuentes Muñoz, 1997).

Ahora bien, el mínimo vital como derecho fundamental, se constituye en determinante o límite que el Estado no puede traspasar, en lo que respecta a los recursos materiales que requiere una persona para tener una vida digna.

De ahí se deriva la inembargabilidad de parte del salario, la prohibición de la confiscación, la indisponibilidad de los derechos laborales o el amparo de pobreza, entre otros, constituyen ejemplos concretos del límite inferior que excluye ciertos recursos materiales de la competencia dispositiva del Estado o de otros particulares (<http://www.gerencie.com/derecho-fundamental-al-minimo-vital.html>).

⁴ Otras sentencias que se han pronunciado respecto al tema son: Sentencia T – 283 de 1998, MP. Fabio Morón Díaz; Sentencia T – 268 de 1998, MP. Fabio Morón Díaz; Sentencia T – 328 de 1998, MP. Fabio Morón Díaz.

⁵ Es de resaltar de esta Sentencia que la Corte Constitucional enfatizó que: “El Estado tiene frente a los particulares no sólo deberes de abstención sino que debe igualmente realizar prestaciones positivas, sobre todo en materia social, a fin de asegurar las condiciones materiales mínimas, sin las cuales no es posible vivir una vida digna”. El tema de la dimensión positiva de los derechos fundamentales fue abordado en la Sentencia T – 595 de 2002, MP. Manuel José Cepeda Espinosa.

Con base en lo anterior, el Estado está obligado a propender por la creación y mantenimiento de las condiciones materiales necesarias para que una persona sobreviva dignamente, ya sea en situaciones de urgencia, peligro o penuria extrema, así como en otras señaladas por las leyes; de igual manera está obligado a garantizar las condiciones de vida digna, temporalmente, con el fin de evitar la degradación o el aniquilamiento del ser humano.

Es por ello que mínimo vital va de la mano con el régimen tributario, como bien se mencionó en párrafos anteriores, la prohibición de los impuestos confiscatorios, cuyo respaldo se encuentra en el artículo 34 de la Constitución Política, con especial aplicación en las personas que cuentan con lo indispensable para sobrevivir (artículo 13 de la Constitución Política).

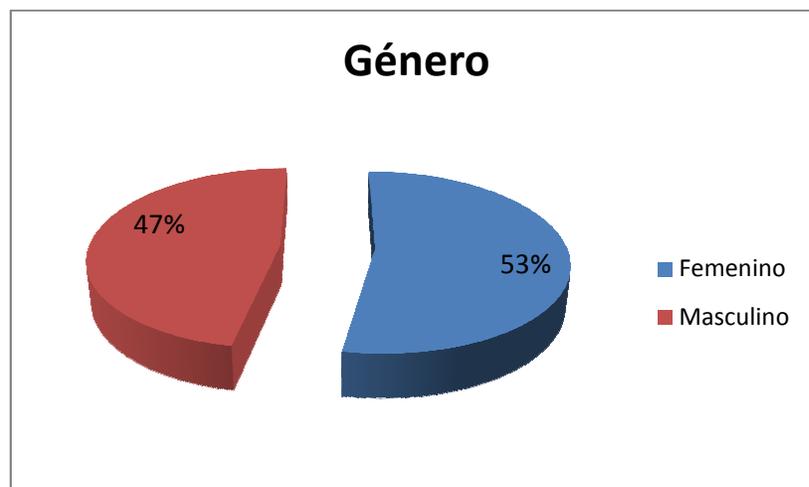
- Afectación al mínimo vital en el corretaje por la implementación del contrato de Agencia Comercial.

Para el desarrollo del tercer objetivo específico, se llevó a cabo un trabajo de campo, a partir de la aplicación de 30 encuestas, aplicadas a una población específica a saber: abogados, personas con experiencia en corretaje y agencias comerciales.

Así las cosas, se encontró que:

Con relación al género de los encuestados, un 53% fue población femenina y un 47% masculina. Se tuvo en cuenta la perspectiva de género, toda vez que tanto hombres como mujeres incursionan laboralmente en el corretaje y en las agencias comerciales.

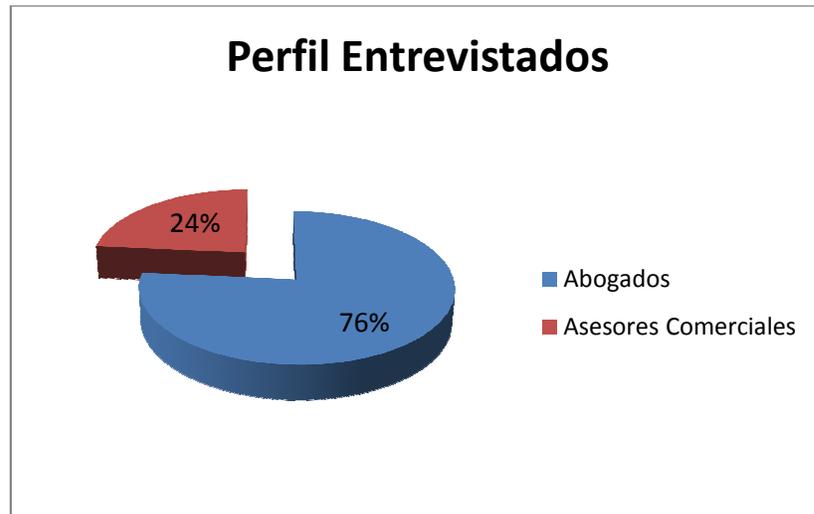
Gráfica 1. Género



Fuente: Encuestas

Como bien se mencionó, se entrevistaron personas entre profesionales en derecho, otras con experiencia en el corretaje y/o agencia comercial, así:

Gráfica 2. Perfil entrevistados



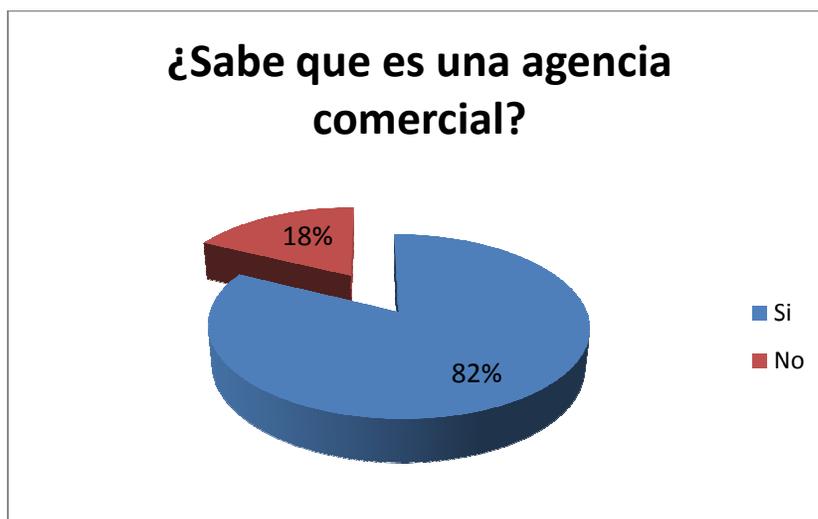
Fuente: Encuestas

Del total de las 30 encuestas, el 76% fueron abogados con conocimiento en el tema del corretaje y la agencia comercial; mientras que un 24% corresponde a asesores comerciales con experiencia en ambos aspectos; es de anotar que se contó con poca participación de éstos últimos, en el entendido que la participación en el trabajo de campo (respuesta a la encuesta) era voluntario, de ahí que pocos aceptaran compartir su experiencia.

Uno de los primeros interrogantes planteados a los encuestados fue acerca de la definición de agencia comercial, encontrando que:

El 82% de los participantes respondió de manera afirmativa, mientras que un 18% reconoció no tener un concepto claro.

Gráfica 3. Concepto de agencia comercial



Fuente: Encuestas

Algunas de las definiciones dadas por los encuestados fueron:

“Es el contrato por el cual un empresario se encarga a otra persona para que promueva o explote sus productos” (E2).

“Es una empresa que ofrece sus servicios a los clientes (ejemplo las inmobiliarias)” (E6)

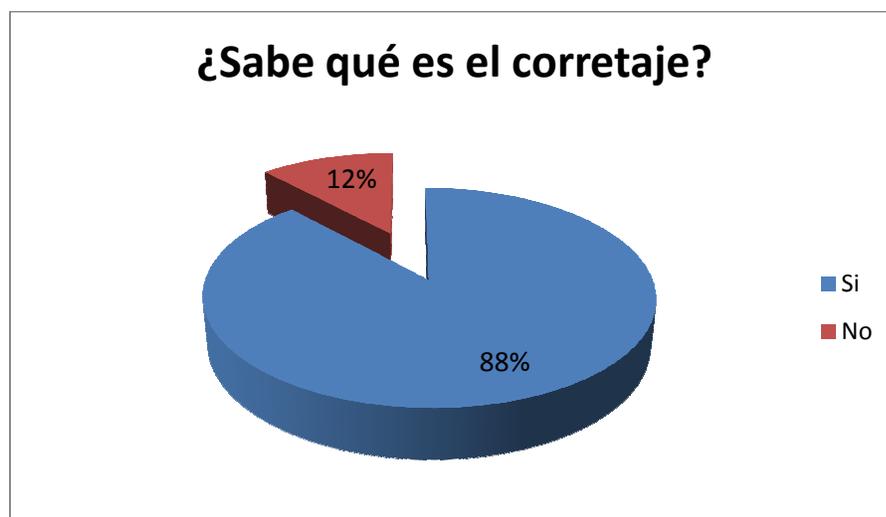
“Es por medio del cual una empresa o persona delega a otros para que les venda los productos o servicios que poseen” (E10).

“Es un contrato por medio del cual una persona llamada empresaria, encarga a otra persona denominada agente, para que promueva, explote sus productos o negocios en un determinado territorio, actuando de forma independiente” (E20).

Como se evidencia en las definiciones dadas por las personas encuestadas, todas tienen claridad en torno a lo que implica la intermediación a través de una agencia comercial, a partir del establecimiento de un contrato, cuyas partes adquieren deberes y obligaciones como bien se expuso en la primera parte del capítulo de resultados.

En cuanto al concepto de corretaje, se encontró que:

Gráfica 4. Definición de corretaje



Fuente: Encuestas

El 88% de los encuestados afirmó saber qué es el corretaje, mientras que un 12% reconoció no tener claridad al respecto.

Algunas de las apreciaciones hechas por los participantes se exponen a continuación:

“Según el artículo 1340 del Código de Comercio, se llama corredor a la persona que por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente

intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial...” (E17).

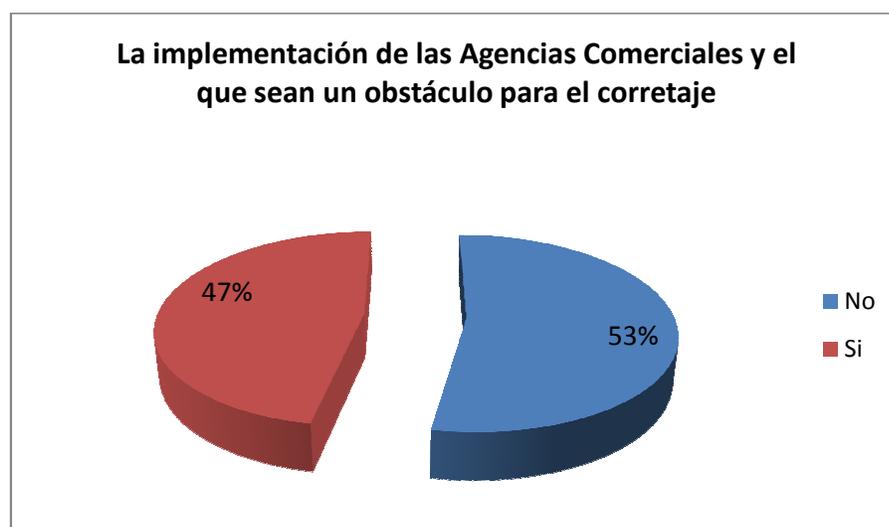
“Corretaje es una remuneración que recibe un corredor para servicio, es un intermediario que debe conocer el producto servicio, facilita el arrendamiento y venta del producto o servicio” (E14).

“Es una actividad en la cual una persona natural actúa por sus propios medios con el fin de obtener ganancias por medio de una venta” (E18).

En términos generales los segmentos de las encuestas evidencian que hay un concepto claro y preciso del corretaje, a cargo de una persona natural que a cambio de una comisión ejerce la labor de intermediación en un negocio.

Al indagar por la implementación de las agencias comerciales y el que sean un obstáculo para el corretaje, los resultados obtenidos fueron:

Gráfica 5. La implementación de las Agencias Comerciales y el que sean un obstáculo para el corretaje



Fuente: Encuestas

El 53% de los encuestados consideran que la implementación de las agencias comerciales, no son un obstáculo por el corretaje; de otro lado, un 47% señaló afirmativamente.

En lo que respecta a las personas que respondieron de forma negativa, esgrimieron los siguientes argumentos:

“No obstaculiza en cuanto el contrato de Agencia Comercial pensaría que aplica para negocios de alto costo y mayor productividad en las que se requieren los grandes comerciantes y las labores de corretaje es una costumbre que cualquier ciudadano encarga a otro para la venta de muebles o inmuebles” (E25).

“El corredor como persona independiente tiene la libertad de ejercer su labor” (E21).

“El contrato de agencia comercial no interfiere en la actividad de los corredores pues estos pueden realizar sus labores de acuerdo a la costumbre dedicada a esta actividad” (E19).

Se subraya de las apreciaciones dadas por los participantes, el tema de la tradición, es decir, el corretaje es una práctica que ha prevalecido por décadas, generaciones tras generaciones, lo que de una u otra manera está enraizado en el imaginario cultural y colectivo de las personas, garantizando la permanencia del corretaje en el tiempo.

El otro aspecto por rescatar, es lo concerniente a los costos, ello se confirma con lo manifiesto por García Velasco:

(...) la cantidad excesiva de prestaciones a favor de una de las partes del contrato (agente) tiene la entidad suficiente para hacer desistir a la mayoría de empresarios de utilizar la figura de agencia comercial para el desarrollo de sus negocios, puesto que se generan grandes costos para el agenciado con independencia del éxito de la labor contratada (2011, p. 159).

Empero hay otro aspecto, que si bien no lo señalaron los encuestados es importante mencionar y es lo concerniente a la exclusividad en los contratos de agencia comercial, lo que sin lugar a dudas se aleja de las dinámicas propias del comercio, mientras que los requisitos para el establecimiento de dicho contrato se ajusta a disposiciones rígidas propias de las leyes; lo que a la postre se convierte en un obstáculo para el agente y el agenciado porque limita el desarrollo de más de un negocio en la franja territorial destinada para la agencia, lo que dificulta la ampliación de posibles actividades exitosas (Salazar Lopera, 2014, p. 6).

Por su parte los que respondieron de forma afirmativa el interrogante planteado, señalaron que:

“Las personas independientes no tienen todos los recursos de estas agencias para laborar” (E13).

“Porque la mayoría de las personas buscan seguridad en una agencia comercial, pues consideran hay mayor organización y seguridad” (E18).

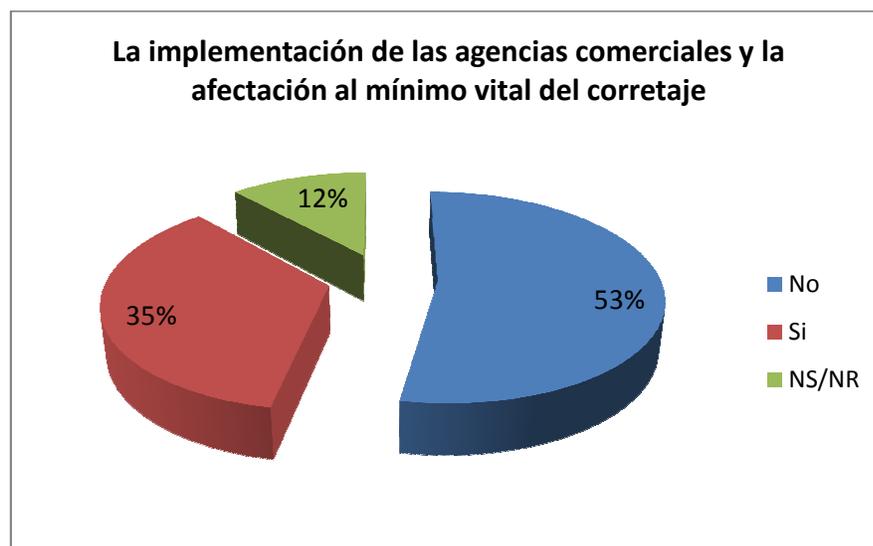
De resaltar los aspectos de seguridad en la agencia comercial porque se cuenta con el respaldo de una organización y por la rigurosidad del contrato, lo que le

garantiza al agenciado un halo de tranquilidad en el negocio o la actividad comercial que adelante.

El otro aspecto es lo alusivo a lo económico, en el entendido que la agencia con mayores recursos mientras que el corretaje por ser personas independientes son bajos los montos presupuestales.

Finalmente se hizo referencia a la afectación al mínimo vital del corretaje a partir de la implementación de las agencias comerciales, se encontró que:

Gráfica 6. La implementación de las agencias comerciales y la afectación al mínimo vital del corretaje



Fuente: Encuestas

Un 53% de los encuestados considera que no se afecta el mínimo vital, un 35% responde afirmativamente mientras que un 12% No sabe, no responde.

Entre los argumentos de soporte a las respuestas del NO, se tiene:

“Ayuda a mejorar los beneficios de los asesores y personas que trabajan con el corretaje” (E14).

“No vulnera el mínimo vital porque legalmente las actividades comerciales deben tener una regulación legal y organizaciones” (E23).

“El corredor siempre primaria en éstos casos, no creo que por no tener un contrato de agencia comercial la gente deje de hacer negocios con los corredores. Es algo arraigado en nuestra sociedad” (E26).

“No afecta de manera directa, se hace menos efectiva su remuneración porque no media un contrato formal, sin embargo estos pactos verbales se pueden hacer efectivos en un acto judicial” (E27).

Por su parte los que respondieron afirmativamente, arguyen que:

“Las personas que implementan el corretaje se ven afectadas en su forma de subsistir, al ser corretaje se deben aceptar los términos en los que se puede de una manera u otra obtener un beneficio” (E22).

“Ya que deben de contar con buen personal que maneje el tema que se va a desarrollar” (E11).

Como se evidencia existe diversidad de posturas en torno al tema de la afectación al mínimo vital, empero acorde a los resultados obtenidos en el presente trabajo, no existe afectación, porque si bien son actividades con similitudes, varían en la forma como operan en el escenario de las actividades comercial y de negocios. La agencia comercial con mayores requisitos pero pensada para actividades de gran complejidad,

el corretaje podría decirse que facilita las actividades a los ciudadanos que quizás no cuenten con negocios de trascendencia internacional y que se centren en actividades a pequeña escala.

En suma, en la diversidad de actividades empresariales, de negocios y comerciales, las labores de la agencia comercial y del corretaje tienen vigencia, por ende podría afirmarse que no hay una afectación significativa en dichas figuras jurídicas.

9. CONCLUSIONES/ RECOMENDACIONES/ OBSERVACIONES

El contrato de agencia comercial es un instrumento a través del cual una persona natural o jurídica (agente), se obliga para con otra (empresario o agenciado), para realizar actividades propias de la explotación o promoción de un negocio específico, dentro de una zona pre establecida, sin asumir, excepto se explicita lo contrario los riesgos o daños que se susciten en el desarrollo de las actividades.

La legislación colombiana, señala que los contratos de agencia comercial que se lleven a cabo en el territorio nacional, estarán regidos por las leyes nacionales, es decir esencialmente, lo expuesto en el Código del Comercio.

Con base a lo dispuesto por la jurisprudencia de la Corte Constitucional, el mínimo vital es un derecho fundamental que busca garantizar la integridad del ser humano, a partir de condiciones de vida digna.

De acuerdo a los resultados obtenidos del trabajo de campo, la implementación de la agencia comercial no afecta el mínimo vital del corretaje, porque ésta última cuenta con un respaldo que está anclado en el imaginario cultural colectivo, lo que sin lugar a dudas le garantiza la permanencia en el tiempo.

10. BIBLIOGRAFÍA/WEBGRAFÍA

- Arrubla Paucar, JA. (2002). *Contratos mercantiles*. Tomo I. Biblioteca Jurídica. Dike. Novena Edición.
- Arrubla Paucar, JA. (2008). *Contratos mercantiles*. Tomo III. En: *Contratos atípicos*. Biblioteca Jurídica. Medellín. Dike. Novena Edición.
- Ayerbe Cháux, C (MP). (1981). Sala Laboral. Junio 16 de 1981. Corte Suprema de Justicia. Bogotá. D.E.
- Briones, G. (2002). *Metodología de la investigación cuantitativa en ciencias sociales*. Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior (ICFES). Bogotá D.C. Arfo Editores e impresores Ltda.
- Broseta, M. (1976). *Manual del Derecho Mercantil*. Madrid. Ed. Tecnos.
- Camacho, ME. (2008). *El contrato de agencia comercial*. En. Revista E – Mercatoria. No. 7.
- Constitución Política. 1991.
- Corte Constitucional. (1992). *Sentencia T – 401 de 1992*. MP. Eduardo Cifuentes Muñoz. Bogotá D.C.
- Corte Constitucional. (1992). *Sentencia T – 533 de 1992*. MP. Eduardo Cifuentes Muñoz. Bogotá D.C.
- Corte Constitucional. (1995). *Sentencia T – 005 de 1995*. MP. Eduardo Cifuentes Muñoz. Bogotá D.C.
- Corte Constitucional. (1995). *Sentencia T – 015 de 1995*. MP. Hernando Herrera Vergara. Bogotá D.C.
- Corte Constitucional. (1996). *Sentencia T – 645 de 1996*. MP. Alejandro Martínez. Bogotá D.C.
- Corte Constitucional. (1997). *Sentencia C – 251 de 1997*. MP. Alejandro Martínez Caballero. Bogotá D.C.
- Corte Constitucional. (1997). *Sentencia SU – 111 de 1997*. MP. Eduardo Cifuentes Muñoz. Bogotá D.C.
- Corte Constitucional. (1999). *Sentencia T – 208 de 1999*. MP. Vladimiro Naranjo Cifuentes. Bogotá D.C.
- El derecho fundamental al mínimo vital. (sin año). Recuperado de <http://www.gerencie.com/derecho-fundamental-al-minimo-vital.html>. Consultado en agosto de 2016.

- Espinosa Benedetti, E. (2012). *El corretaje inmobiliario en Colombia*. Universidad Pontificia Javeriana. Facultad de Derecho. Bogotá. D.C
- García Velasco, IC. (2011). *El proteccionismo jurídico de la agencia comercial en Colombia frente a los tratados de integración económica*. En: Cuadernos de Administración. Vol. 27. No. 46. Universidad del Valle. Cali. Colombia. ISSN 0120 – 4645
- Garrides, J. (1963). *Tratados de derecho mercantil*. Tomo III. Volumen 1º. Obligaciones y contratos mercantiles. En: Revista de Derecho Mercantil. Madrid.
- Giraldo Bustamante, CJ. (2012). *La agencia comercial en el derecho colombiano*. En: Revista de Derecho Privado. Universidad de los Andes. Enero – Junio de 2012. No. 47.
- Giraldo Zuluaga, G. (MP). (1980). *Sala de Casación Civil*. Diciembre 2 de 1980. Corte Suprema de Justicia. En: Revista Jurisprudencia y Doctrina. Colombia.
- Henao Pérez, JC (MP). (2009). *Sentencia T – 184 de marzo 19 de 2009*. Corte Constitucional. Bogotá D.C.
- Hernández Sampieri, R. et al. (2010). *Metodología de la Investigación*. México. McGraw Hill. ISBN: 978 – 607 – 15- 0291 - 9
- Leal Negrete, RA; Urrutia Duque, Y. (2008). *Plan de negocios: Corredora de Propiedades “Rentersur”*. Universidad de Chile. Facultad de Economía y Negocios. Escuela de Economía y Administración. Santiago de Chile.
- León, SH. (1990). *La agencia mercanti*. Recuperado de: <http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/DerechoComparado/indice.htm?n=68>. Consultado en febrero de 2016.
- Martínez Val, N. (1979). *Derecho Mercantil*. Barcelona. Ed. Bosh.
- Navas Caraballo, JL.; Orozco Lambis, IC. (2013). *Garantía del Mínimo Vital con el salario mínimo*. Facultad de Derecho y Ciencias Políticas. Universidad de Cartagena. Cartagena.
- Presidencia de la República. (1971). *Decreto 410 de marzo 27 de 1971. Por el cual se expide el Código del Comercio*. Bogotá .D.E. Diario Oficial 33.339
- Salazar Lopera, LM. (2014). *Análisis de la pertinencia y adecuación del contrato de agencia comercial con relación al intercambio de Bienes y servicios en el ámbito internacional*. En: Revista Digital EJIL – EAFIT Journal of International Law. Vol. 5. No. 1. Universidad EAFIT. Escuela de Derecho. Medellín. ISSN 2216 – 0965.
- Saldarriaga, G. (1995). *La distribución como fenómeno económico – derecho de distribución comercial*. Bogotá. El Navegante.

Toro, J; Esguerra, G; Garrido, P; Iregui, D; et al. (2010). *El impacto del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC) en la balanza de pagos hasta 2010*. Banco de la República. Bogotá.

Torres Manrique, FJ. (2007). *El corretaje inmobiliario en Perú*. Magistratura y Pedagogía Universitaria. Lima – Perú.

Anexo 1

UNIVERSIDAD DE
MANIZALESFacultad de Ciencias Jurídicas
Programa de Derecho

Trabajo de grado

El proteccionismo de la agencia comercial y la vulneración del mínimo vital en el
corretaje.

Encuesta para abogados y personas que se desempeñan en el corretaje

Las siguientes preguntas tienen finalidad obtener información con el objetivo de analizar de qué manera el proteccionismo jurídico de la Agencia Comercial, vulnera el mínimo vital en el corretaje. Para nosotros es importancia su punto de vista, para el desarrollo del presente trabajo, razón por la cual se garantizará la confidencialidad y el anonimato. De antemano agradecemos la sinceridad al responder los interrogantes.

I. Identificación

1.1 Género: Femenino _____ Masculino _____

1.2 Edad: _____

1.3 Profesión / Ocupación _____

1.4 Tiempo de permanencia en el cargo u ocupación _____

II. Agencia Comercial y Corretaje

2.1 ¿Sabe qué es una Agencia Comercial?

2.1.1 Sí _____

2.1.2 No _____ Explique su respuesta

2.2 ¿Sabe qué es el corretaje?

2.2.1 Sí _____

2.2.2 No _____ Explique su respuesta

2.3 ¿La implementación del contrato de Agencia Comercial, obstaculiza las labores de corretaje?

2.3.1 Sí _____ 2.3.2 No _____ Explique su respuesta

2.4 ¿La implementación del contrato de Agencia Comercial, vulnera derechos a las personas que desempeñan labores de corretaje?

2.4.1 Sí _____ 2.4.2 No _____

En Caso de respuesta afirmativa, señale ¿Cuáles?

En caso de respuesta negativa, argumente su posición

2.5 ¿La implementación del contrato de Agencia Comercial, afecta el mínimo vital en el corretaje?

2.5.1 Sí _____ 2.5.2 No _____ Explique su respuesta

¡Gracias!!!