

# LOS CORREDORES DE COMERCIO

POR

ENRIQUE MUNITA BECERRA

---

(Continuación)



## SECCION 4.<sup>a</sup>

### Nombramiento de los corredores públicos

#### 1.<sup>o</sup>—DE CÓMO SE HACE EL NOMBRAMIENTO

**T**ODOS los países que reconocen la existencia de la correduría pública reglamentan la forma en que debe proveerse este cargo de corredor.

Los sistemas adoptados por las legislaciones a este respecto son todos muy semejantes. Es siempre el Jefe del Estado el que otorga el título al corredor y sólo pueden notarse diferencias en cuanto a la manera o procedimiento que hay que seguir para llegar a obtener dicho nombramiento.

Hay que advertir, sin embargo, que en Francia los cargos de agentes de cambio han llegado a ser venales y alcanzan a precios muy subidos, sobre todo en París y en general donde hay Bolsas con «parquet».

Entre nosotros el sistema se basa en un concurso a que deben presentarse los candidatos. Este con-

curso deberán abrirlo los Juzgados de Comercio y los que deseen tomar parte en él, deberán previamente acreditar en una forma fehaciente su aptitud legal y moral y la posesión de los conocimientos necesarios para el exacto desempeño de las funciones de corredor, (art. 51 del C. de Comercio).

Una vez verificado este concurso, el Juzgado formará una terna, tomando a los candidatos que más hubieren sobresalido en él. El nombramiento del corredor lo extiende el Presidente de la República, de acuerdo con la terna que se le ha presentado, (art. 50 inc. 1.º C. de Comercio).

Al ocuparnos de la correduría pública y la privada criticamos este sistema de nombramiento de corredores que establece nuestro Código. Nos remitimos, en consecuencia, a lo dicho en esa oportunidad.

## 2.º—DEL NÚMERO DE CORREDORES QUE DEBE HABER EN CADA PLAZA

Es un principio muy antiguo en esta materia el que da facultad al Estado para determinar el número fijo de corredores que debe haber en cada localidad.

La fijación de este número se hace de acuerdo con la población, importancia económica y comercial, etc., de cada plaza.

La facultad de designar las plazas en que debe haber corredores, corresponde generalmente al Jefe del Estado. Así también pasa entre nosotros, en conformidad al art. 49 del C. de Comercio.

Los principios sustentados por dicho art. 49 re-

cibieron su comprobación en el Reglamento de Corredores que dictó, el 1.º de Septiembre de 1866, el Presidente de la República don José Joaquín Pérez, el mismo que sancionó nuestro Código de Comercio.

En conformidad al art. 1.º de este Reglamento, las plazas comerciales se dividen en cuatro órdenes para el efecto de fijar el número de corredores públicos que debe haber en cada una.

Son de primer orden: Santiago y Valparaíso, donde debe haber ocho corredores.

Son de segundo orden: Copiapó, Serena, Talca y Concepción, donde debe haber tres corredores.

Son de tercer orden, las plazas que sean capitales de provincia y las de los puertos de Caldera, Huasco, Coquimbo, Constitución, Tomé y Talcahuano. Debe haber en ellas dos corredores.

Y por último, pertenecen al cuarto orden las de los dos puertos de San Antonio reunidos (dice el Reglamento) y en general todas las de los demás departamentos de la República.

Esta clasificación es hecha según la importancia de las plazas comerciales; pero como ésta puede variar, se debió darle elasticidad y así se hizo en el inc. 2.º del art. 3.º del mismo Reglamento de corredores. Por lo tanto, cuando el desarrollo comercial o las necesidades del servicio requieran en alguna localidad mayor número de corredores que el que le corresponde por la categoría que ha sido clasificada, se autoriza que por medio de un decreto supremo, se pueda aumentar dicho número, o elevar la plaza a otra categoría superior.

### 3.º—DE LOS REQUISITOS EXIGIDOS PARA SER CORREDOR PÚBLICO

Ya que la ley consideró a ciertos corredores como oficiales públicos y quiso dejarlos en mejores condiciones que a los simples corredores privados (aunque esto último no consiguiera), fuerza fué que, lo mismo que todas las legislaciones modernas, impusiera a aquéllos el cumplimiento de algunos requisitos especiales de que exoneró a éstos.

El legislador ha creído que con estos requisitos quedarían garantidos los intereses públicos y vendría, en consecuencia, la confianza de los particulares en estos corredores, en quienes la ley depositaba también la suya. Desgraciadamente no se ha conseguido la realización de estos buenos propósitos de la ley: ya hemos dicho que entre nosotros casi no han existido corredores públicos y la correduría privada ha alcanzado un enorme desarrollo absorbiendo por completo a la primera.

Es con referencia a estos requisitos que vamos a estudiar en dónde se encuentra la diferencia entre ambas corredurías que reconoce el Código.

Veamos cuáles son los requisitos a que nos hemos referido:

*Requisito:* a) Acreditar, antes de formar parte del concurso a que deben convocar los Juzgados de Comercio para llenar una vacante de corredor, de una manera fehaciente, su aptitud legal y moral que los pueda hacer acreedores a la opción del cargo, (art. 51 C. de Comercio).

Por «Acreditar de una manera fehaciente» no

puede entenderse otra cosa que la exigencia de llevar al Juzgado un conjunto de documentos u otras pruebas de igual valor que hagan constar en una forma que no admita dudas lo que se quiere allí dejar establecido. Esto queda, pues, entregado más bien al criterio de los candidatos y de los Juzgados de Comercio.

Por «aptitud legal» comprendemos, de acuerdo con el N.º 1.º del art. 5.º del Reglamento, la circunstancia de que el candidato no se encuentra incluido en ninguno de los casos que prohíben ser corredores a algunos individuos y que los determina el art. 55 de nuestro Código de Comercio, a que luego haremos referencia.

En lo que nuestra legislación es vaga es, en establecer la forma cómo se prueba y qué es lo que se entiende por «aptitud moral». Otros Códigos exigen sobre este punto certificados de otros corredores públicos o de comerciantes de la misma plaza que gocen de una reconocida honorabilidad y solvencia, declaraciones de testigos, etc.; pero entre nosotros no tenemos nada de eso y queda entonces la manera de acreditar y de apreciar la aptitud moral de un candidato a corredor público, sólo entregada al buen sentido y arbitrio del mismo candidato y de los juzgados de comercio.

*Requisito:* b) Acreditar, en la misma forma fehaciente, la posesión de los conocimientos necesarios para el exacto cumplimiento de las funciones de corredor.

Es aquí ya más explícita nuestra legislación, pues el Reglamento de corredores ha determinado qué es lo que se debe acreditar con este objeto; y esto es:

1.º Hablar y escribir claro y correctamente el idioma castellano.

Esto tiene capital importancia en las funciones de corredor, como en general para las de todo comerciante, por lo que se refiere a la contabilidad y a la obligación que le impone el N.º 3.º y el 4.º del art. 56 del C. de Comercio relativa a las inscripciones que debe hacer en sus libros y el N.º 6.º respecto de las minutas que debe enviar a los interesados.

Más aún, el corredor que no hable y escriba clara y correctamente nuestro idioma no puede cumplir en buena forma su misión de intermediario entre los contratantes y facilitar la conclusión de los negocios; por el contrario, un individuo así, sólo acarrea dificultades y malas inteligencias entre las ofertas y las demandas.

Aunque la ley sólo exija estas cualidades al corredor público no hay necesidad de decirlo que deben cumplirla y la cumplen los corredores privados, porque ellas son de la esencia misma de la correduría.

2.º Conocer las principales operaciones de la aritmética.

3.º Saber llevar los libros necesarios de su oficio.

4.º Haberse ocupado un año en el comercio o en agencia de negocios.

7.º Estar instruido en las disposiciones de los Códigos Civil y de Comercio que rigen los contratos en que deben intervenir y en aquellas que fijan las obligaciones y derechos de su oficio.

Con ocasión de este N.º 7.º diremos que el art. 4.º del Código del Salvador exige tener el título de

profesor de comercio para ser corredor público, disposición ésta que puede dar muy buenos resultados en la práctica.

Diremos, por último, que el inciso final del art. 5.º del Reglamento establece una garantía de preferencia para optar al cargo de corredor, con lo que en otras legislaciones constituye un requisito. Esto es el conocimiento de idiomas extranjeros para los corredores marítimos. Como entre nosotros no existen estos corredores, pueden desempeñar algunas de sus funciones los corredores comunes que residen en los puertos. Por este motivo, consideramos muy lógica la disposición del citado inciso final del art. 5.º

Con respecto a todas las cualidades que deben acreditarse para optar al cargo de corredor público, que enumera este mismo art. 5.º del Reglamento y que nosotros hemos incluido en aquellas que comprueban los conocimientos necesarios para el exacto desempeño de las funciones de corredor, podemos dar por reproducidos los ligeros comentarios que hicimos al referirnos a la primera de ellas.

*Requisito: c) El juramento.*—Este es un requisito universalmente impuesto por las legislaciones a los corredores públicos.

Su fundamento está en el sentimiento religioso tan arraigado en los pueblos en tiempos pasados, como debilitado hoy día.

Demasiadas conocidas son las justas críticas que se le hacen a la exigencia de prestar juramento que imponen las leyes a muchos funcionarios públicos antes de entrar a desempeñar sus funciones. No estará demás, sin embargo, decir aquí que es

perfectamente inútil hacer jurar a un corredor que desempeñará fiel y lealmente su cargo, como dice el art. 52 de nuestro Código de Comercio. Nos atrevemos a manifestar esta opinión, porque creemos estar seguros que si un individuo honrado quiere ser corredor, desempeñará con fidelidad y lealtad su cargo haya o nó prestado un juramento de hacerlo así; y por la inversa un individuo que carezca de esa honradez, no ha de trepidar en proceder dolosamente en sus funciones por temor a un castigo divino que se le impondrá en el otro mundo por su perjurio.

*Requisito: d) Prestar fianza.*—La ley, a los corredores públicos, como a todo funcionario en contra del cual pueden hacerse efectivas responsabilidades de orden pecuniario, obliga prestar una fianza ante el respectivo Juzgado de Comercio, previamente de entrar en el ejercicio de sus funciones, (art. 52 del C. de Com.).

El monto de la fianza varía mucho en las legislaciones, llegando a sumas muy altas en Francia, principalmente para los Agentes de cambio que van a actuar en las Bolsas con «parquet» (37).

Esta fianza se avalúa en conformidad a la importancia de la localidad donde va a residir el corredor (38).

Así sucede también entre nosotros, en que el reglamento de Corredores ha fijado un monto diverso de la fianza, según sea la categoría de la plaza a que el corredor pertenezca, en conformidad a la

(37) La fianza era en París hasta 1921: «250,000 francos».

(38) Vivante.—«Derecho Mercantil».

clasificación en cuatro órdenes que el mismo Reglamento hace y a la cual ya nos hemos referido al hablar del número de corredores que debe haber en cada una de ellas, (arts. 53 C. de Com. y 4.º Reglto.).

Se ha determinado que los corredores de plazas de primer orden prestarán una fianza de \$ 5,000; los de las de segundo orden, \$ 3,000; los de las de tercero, \$ 2,000y los de las de cuarto orden, \$ 1,000.

En conformidad al art. 2337 inc. 2.º del C. C. esta fianza, como es legal, puede sustituirse por una prenda o hipoteca suficientes.

Si por cualquier motivo, la fianza prestada por el corredor o la sustitución que a ella hubiera hecho, disminuyera considerablemente o se encontrara agotada, el Juzgado de Comercio que tuviese conocimiento de esto, deberá ordenar que sea repuesta en el plazo fatal de treinta días, (art. 54 del C. de Com.).

Si en este plazo el corredor no repusiere la fianza, queda declarado por el Juzgado de Comercio, «vacante el destino».

De acuerdo con los principios del Derecho Administrativo, no es lo mismo «la declaración de vacancia» que «la destitución». Cuando un cargo es declarado «vacante», el antiguo titular puede volver a adquirirlo por un nuevo nombramiento. Aplicando el precepto del art. 21 del Código Civil, debemos dar a esta palabra el sentido que tiene en la Ciencia Administrativa, pues en el art. 54 del C. de Com. no aparece claramente que se haya tomado en sentido diverso.

Apoyándonos en el art. 63 del C. de Com. que

establece una prescripción de dos años para la responsabilidad del corredor por razones de las operaciones de su oficio, contados desde la fecha de cada una de ellas, nosotros creemos que la fianza que deben prestar los corredores públicos ha de mantenerse intacta hasta que se haya cumplido el plazo de prescripción de la última negociación que dicho corredor concluyera antes de abandonar su cargo.

*¿Qué responsabilidades garantiza la fianza?*

He aquí un punto bastante obscuro en nuestra legislación, al igual que en casi todas las de otros países extranjeros.

Dice el art. 52 del C. de Comercio: «... y rendirán una fianza para responder de las condenaciones que se pronunciaren contra ellos por hechos relativos al desempeño de su profesión».

Por su parte, el art. 4.º del Reglamento de Corredores habla de «La fianza que deben rendir los corredores para responder del exacto cumplimiento de sus funciones...»

Podemos ver que hay armonía entre estos dos artículos: consideramos sinónimas las frases «hechos relativos al desempeño de su profesión» y «cumplimiento de sus funciones». Pero si esto no admite disusión, menos lo admite la vaguedad de las disposiciones citadas.

Teniéndose siempre en cuenta que la ley chilena no ha establecido un monopolio o facultades privativas de los corredores públicos, hay que llegar a la conclusión que, si éstos existieran en la práctica, la fianza que deben prestar, debería ser garantía de todas las negociaciones lícitas en que inter-

vinieran y de cualquiera naturaleza que ellas fuesen, ya que su campo de acción («el desempeño de su profesión», como dice el art. 52 y «el cumplimiento de sus funciones» del art. 4.º del Rglto.) no tiene límites fijados por las disposiciones legales.

Es necesario advertir que donde más importancia puede tener la garantía que significa la fianza, es en las negociaciones sobre efectos públicos, dada la enorme responsabilidad que impone la ley al corredor en estos casos.

Cuando el acreedor actúa como tal, muy pocas o ninguna responsabilidad puede pesar sobre él. En estas circunstancias él acerca a las partes y son éstas las que celebran el contrato: él es aquí un simple intermediario. El corredor no está obligado a cumplir los contratos celebrados por su mediación ni a garantizar la solvencia de sus clientes; (art. 65 C. Com.) pero este mismo art. 65 se encarga de agregar «salvas las excepciones establecidas en este Código respecto de las negociaciones de efectos públicos». (39)

Ya hemos dicho que en estas negociaciones el corredor es un comisionista, al cual la ley le ha impuesto deberes y responsabilidades más severas que a ningún otro mandatario. En esto se encuentra el verdadero fundamento de la fianza que deben prestar los corredores y que en otros países la prestan los Agentes de cambio y, como ya dijimos, en cantidades bastante elevadas.

Encontramos aquí una confirmación más a nues-

(39) Véase la disposición del art. 67 del C. de Com.

tra opinión que todo lo que informó al legislador en este Título III y que ha acarreado tantas dificultades, es este punto relativo a las negociaciones sobre efectos públicos.

#### 4.º DE QUIENES NO PUEDEN SER CORREDORES

A más de exigir el cumplimiento de los requisitos que hemos indicado en el párrafo anterior para llegar a ser corredor público, la ley ha querido prohibir el ejercicio de esta profesión a ciertos individuos que, por diversas razones, no los ha considerado capacitados para desempeñarla.

Lo que ha tomado en cuenta el legislador para establecer estas prohibiciones han sido dos causas: 1.º la falta de capacidad; y 2.º la falta de probidad.

En el primer grupo tenemos que no pueden ser corredores: los que tienen prohibición de comerciar; los menores de veinticinco años, aunque sean habilitados de edad y las mujeres (art. 55 números 1.º y 2.º C. Com.).

En el segundo grupo se incluyen los que han sido destituidos de su cargo y los que hubieren sido condenados a pena aflictiva o infamantes (art. 55 números 3.º y 4.º).

Estudiaremos separadamente cada uno de estos casos.

##### *a) Los que tienen prohibición de comerciar*

Este N.º 1.º del art. 55 del Código de Comercio no tiene aplicación entre nosotros. El es una con-

secuencia del art. 30 del Proyecto que establecía una enumeración de las personas a quienes les estaba prohibido dedicarse al comercio. Este artículo 30 lo suprimió la Comisión Revisora; pero no reformó muchas otras disposiciones que eran derivaciones de él.

Nosotros creemos, de acuerdo con lo dispuesto en el art. 7.º del Código, que los que no tienen capacidad para contratar según el Código Civil y de Comercio son los que no pueden ser corredores.

Hemos calificado de comerciantes a los corredores y para poder ser tales deben tener capacidad de contratar.

Nuestros Tribunales en cierta ocasión han resuelto lo mismo; pero con respecto de los martilleros. Sin embargo, como a estos agentes auxiliares les son aplicables los arts. 51 a 55 inclusive del C. de Com., lo que a ellos, con respecto a estos artículos se refiera, vale lo mismo que si se tratara de los corredores y vice-versa.

En una sentencia de 1879 se declaró que un fallido es hábil para comparecer a un concurso de opositores, en el cual debía proveerse una plaza de martillero. Dos de los Ministros del Tribunal fundan su voto en el mismo sentido, citando al efecto los artículos 7, 1362 y 1363 del C. de Com., los cuales reconocen al fallido la capacidad para contratar y, por consiguiente, para comerciar. (40)

---

(40) Gaceta de 1879; pág. 179; sente. 281.

b) *Los menores de veinticinco años, aunque sean habilitados de edad*

Llegado un individuo a la edad de 25 años adquiere por ese solo hecho la plenitud de su capacidad. No obstante, la ley ha considerado que pueden presentarse casos de menores que sean lo suficientemente cuerdos para que antes de llegar a su mayor edad, puedan comportarse como si ya la tuvieran. He ahí el fundamento de la institución que se conoce con el nombre de «habilitación de edad», y que la define el art. 297 del C. Civil.

En principio, la ley equipara al habilitado de edad con el mayor de 25 años; pero basándose en consideraciones de orden superior ha dicho en el mismo art. 297: «exceptos aquellos actos u obligaciones de que una ley expresa le declare incapaz». Entre estas incapacidades tenemos, por ejemplo, la que el menor habilitado no puede contraer matrimonio sin el consentimiento de la persona que debe prestarlo (art. 107 C. C.); no puede enajenar o hipotecar libremente sus bienes raíces (art. 303 C. C.); no puede aprobar las cuentas de su curador sin intervención de la justicia ordinaria, oído el defensor de menores (art. 422 inc. 2.º C. C.); no puede ser tutor o curador (art. 500 inc. 1.º C. C.); no puede ser albacea (art. 1272 inc. 1.º C. C.); etc.

A estas incapacidades que hemos indicado, agregamos ahora la de no poder ser corredores de comercio.

El menor habilitado de edad puede dedicarse libremente al comercio y tiene en el ejercicio de esta

industria casi mayores facultades que en la vida civil, ya puede hipotecar con entera libertad sus bienes raíces (art. 9.º C. Com.).

La ley ha querido, sin embargo, excluirlo de la correduría por las muchas responsabilidades que pueden pesar sobre él.

### c) *Las mujeres*

Esta incapacidad nacida del sexo es difícil de justificar. No es posible en los tiempos en que vivimos encontrar el fundamento de una disposición que declare incapaz a la mujer por el solo hecho de serlo.

Cuando la ley considera a la mujer casada como un ser relativamente incapaz, no lo hace porque ella sea mujer, sino porque es casada.

Consideramos hasta cierto punto arbitrario y muy poco conforme con los principios modernos de igualdad y vindicación de la mujer, el cerrarles la puerta para el ejercicio de una actividad que ellas pueden desarrollar tan útilmente y con tantos beneficios como el hombre.

Más aún, la correduría necesita muchas veces de una gran sagacidad y perspicacia, facultades éstas que científicamente se ha comprobado existir en mayor escala en la mujer que en el hombre.

Ahora bien, si la mujer, en razón de otras preocupaciones nacidas de su mismo sexo, no se dedica a ser corredor de comercio, déjesele en libertad de acción; pero no se le prohíba el llegar a serlo cuando se creyera capacitada para poder actuar en esa forma.

Nosotros creemos que la única explicación que puede darse para justificar que se hayan excluido a las mujeres de los cargos de corredores es exclusivamente de una índole histórica.

Hemos dicho que en la Edad Media se elevó en Francia la correduría al grado de oficio público y sabido es que durante siglos les ha estado vedado a las mujeres aspirar a dichos cargos u oficios. La prohibición ha venido trasmitiéndose de legislación en legislación y nos admiramos que aún subsista en pleno siglo XX.

Hasta aquí hemos visto las prohibiciones que impone la ley al ejercicio de la correduría, basándose en la incapacidad de los individuos. Veamos ahora aquellas prohibiciones que nacen de la falta de probidad.

a) La ley ha considerado que es indigna de ser corredor la persona que ha sido destituida de su cargo.

La destitución es la forma como se sancionan las infracciones que cometan los corredores públicos.

Si a un individuo se le ha aplicado tan grave sanción, se presume que ha sido también tan grave la falta que motivó aplicársela y, en consecuencia, ya no puede él tratar de adquirir de nuevo el cargo que perdió y tampoco puede dedicarse a la correduría privada.

Otro fundamento que encontramos para justificar esta prohibición, es el hecho de que el corredor que ha sido destituido de su cargo, pierde la confianza conquistada y que el público había depositado en él y es difícil que vuelva después a reconquistarla. La confianza del público es algo vital para el buen desempeño de la correduría.

b) Por las mismas razones que hemos aducido respecto a la prohibición anterior, la ley impide ser corredores a los que hubieren sido condenados a pena aflictiva o infamante.

Según el art. 37 del Código Penal se reputan penas aflictivas todas las de crímenes y, respecto de las de simples delitos, las de presidio, reclusión, confinamiento, extrañamiento y relegación menores en sus grados máximos. O en otros términos son penas aflictivas aquellas en que la duración de la condena es superior a 3 años y un día. (Tabla demostrativa, anexa al art. 56 del mismo Código Penal).

Es necesario advertir que con la dictación del Código Penal quedaron abolidas entre nosotros las antiguas penas infamantes.

Para terminar, diremos que todas estas prohibiciones que hemos indicado, sea que nazcan de falta de capacidad o falta de probidad, son aplicables tanto a los corredores públicos, como a los privados. (art. 80 del C. de Com.).

## SECCION 5.ª

### Derechos de los corredores

Nuestra legislación ha sido muy parca en otorgar derechos a los corredores y sólo les impone obligaciones.

Ya hemos dicho que entre nosotros no existe monopolio a favor de ciertos corredores. Las negociaciones en que ellos pueden intervenir son todas aquellas que les encomienden, siendo lícitas para la ley.

La única disposición que conocemos que establece una facultad privativa de los corredores públicos o corredores del número, como también se les llama, es el art. 444 de nuestro Código de Comercio. Este artículo faculta a la sociedad, cuando algún accionista no pagare en las épocas convenidas su cuota o alguna fracción de ella, tomar cualquiera de estas medidas: 1.º vender por conducto de un corredor de número, de cuenta y riesgo del socio moroso, las acciones que le correspondan; 2.º apropiarse las cantidades que éste hubiere entregado, rectificándole el título que tenga; y 3.º emplear cualquier otro arbitrio de indemnización que acordaren los estatutos.

Como es demasiado sabido que no existen corredores oficiales o de número, todas las sociedades establecen sanciones especiales en sus Estatutos para el caso a que se refiere el art. 444. Y cuando les es posible rectificar el título con lo que ya ha pagado el socio, no trepidan en hacerlo, pues este medio es el más fácil de todos los que establece dicho artículo. Recuérdese, con ocasión de este punto, el caso que citábamos en el párrafo 2.º de la parte 2.ª de este mismo Capítulo 4.º al referirnos a la Correduría pública y la privada en Chile.

Otra disposición que establece un caso en que debe precisamente intervenir un corredor es el art. 506 de nuestro C. de Procedimiento Civil; pero aquí no se distingue entre corredores públicos o privados. Dice el citado art. 506: «Los efectos de comercio realizables en el acto, se venderán sin previa tasación, por un corredor nombrado en la forma que establece el art. 416».

Corrobora la opinión de que este artículo 506 no distingue entre ambas clases de correduría, a más del texto mismo de la ley, la circunstancia de que el art. 504 del mismo Código de Procedimiento, al ordenar que la venta de los bienes muebles embargados debe hacerse en martillo, agrega expresamente que ella se haga por un martillero público, disposición ésta que no aparece para la venta de efectos de comercio.

El corredor que debe efectuar esta venta ha de nombrarse en la forma que establece el art. 416 del C. de P. C., esto es, según las reglas que rigen el nombramiento de peritos. La designación se hará en consecuencia, en un comparendo a que debe citar el juez, el cual se verificará con las partes que concurren. En este comparendo deben los interesados ponerse de acuerdo respecto de la persona que se va a nombrar como corredor y si este acuerdo no se produce, debe designarla el juez, no pudiendo en tal caso recaer el nombramiento en ninguna de las dos primeras personas que hubieren sido propuestas por cada parte (art. 416 C. de P. C.).

Una vez nombrado en esta forma el corredor, procederá a la venta de los efectos de comercio embargados, sin necesidad de previa tasación, según lo dispuesto en el mismo art. 506 del C. de P. C.

El art. 78 de nuestro Código de Comercio da a los corredores algunas facultades especiales para el caso de que intervengan en la celebración de contratos de seguros marítimos o fluviales. Este artículo es tomado del 163 del Proyecto que establecía las facultades de los corredores de seguros. Ellas son:

1.º Intervenir en la realización de los contratos de seguros marítimos o fluviales;

2.º Redactar las pólizas a prevención con los escribanos (notarios) públicos.

3.º Autorizar las pólizas ejecutadas entre las partes.

4.º Certificar previamente la tasa de las primas en todos los viajes por mar, ríos y canales navegables.

Este art. 78 no ha tenido aplicación en nuestra vida comercial, porque a más de no existir corredores públicos, los contratos de seguros, sean terrestres o marítimos se celebran por medio de los agentes de las distintas compañías aseguradoras que hay en el país y estos agentes o son comisionistas, o bien, son factores de la Compañía principal, a cuyo nombre actúan.

Si hacemos excepción de la facultad que concede el art. 78 para fijar la tasa de las primas a los corredores que intervengan en los seguros marítimos, no encontramos en nuestro Código ninguna disposición en que se aluda otra fijación de precios que puedan y deban hacer los corredores.

Nosotros consideramos lógico el modo de pensar del Código, pues, si la ley no da ninguna especie de monopolio a los corredores, es inconsecuente que les faculte para fijar precios medios o hacer cotizaciones oficiales de negociaciones de que puede ser que ellos ni siquiera tengan un remoto conocimiento, ya que se pueden y se han celebrado sin su intervención.

No obstante lo anteriormente expuesto, el Reglamento de Corredores en su art. 19, bajo el as-

pecto de una obligación, dió a los corredores la facultad de fijar precios corrientes, por medio de un turno semanal. Este art. 19 lo que hace en verdad es autorizar y reglamentar un derecho que en ninguna parte les había otorgado la ley a los corredores.

Aún cuando reconozcamos la validez de estas disposiciones del Reglamento por las razones que exponaremos al ocuparnos del corretaje de bienes raíces, no podemos dejar de decir aquí que esas listas de precios corrientes a que se alude en el citado artículo 19 del Reglamento, si hubiera corredores públicos que las confeccionaran, no reflejarían lo que en dicho artículo se pretende, pues ellas sólo son hijas del monopolio de los corredores, el cual no existe entre nosotros, al igual que las Bolsas oficiales, de cuya cotización pueden deducirse. En consecuencia, esas cotizaciones de precios corrientes no pueden producir nunca en nuestro país, aquellos importantes efectos que se les reconoce en donde está bien organizada la correduría pública.

Vamos a ocuparnos, por último, del único derecho bien definido que tienen los corredores, es decir, el que se refiere al pago por los servicios prestados, lo cual recibe el nombre de «corretaje». De la definición misma del art. 48, se desprende que su misión debe ser retribuida y por su parte, el art. 66 del C. de Comercio establece que un Reglamento especial, dictado por el Presidente de la República, fijará los derechos de corretaje.

En conformidad a este art. 66, el Reglamento dictado en el año 1866 dedicó su Título III a los «Derechos de los corredores».

De acuerdo con los principios universalmente aceptados en esta materia el art. 6.º del Reglamento fijó un arancel de corretaje, avaluando el pago de estos derechos por la cuantía de la negociación (N.º 1.º de dicho artículo) en un tanto por ciento de ella, o bien, en un suma alzada por cada actuación (Números 7.º inc. 2.º y N.º 11.º).

Cuando el corredor no interviniera en la entrega o recepción de lo que se ha vendido o comprado por intermedio suyo, deberá reducir sus honorarios a la mitad de lo que aparece fijado en los N.os 2.º, 3.º, 4.º y 5.º del art. 6.º del Reglamento, (art. 7.º del mismo).

En el caso de que un corredor intervenga en un contrato de permuta, puede cobrar doble corretaje ya que este contrato es una doble compra-venta; pero por un acuerdo expreso de las partes se pueden reducir estos derechos a la mitad (art. 8.º del Reglamento).

Habíamos dicho que el avalúo del corretaje se hacía de acuerdo con el monto de la negociación y se fijaba en un tanto por ciento sobre ella, pero puede suceder que dado el caso de un corredor que haya intervenido en una transacción muy cuantiosa, estos derechos de corretaje, resulten excesivamente subidos. El Reglamento resolvió esto en una forma que es bastante curiosa. A cualquiera se le ocurriría que la solución estaba en establecer derechos de corretaje progresivos, pero en que la progresión fuera en razón inversa del aumento del monto de las negociaciones; por ejemplo, 100 a 1,000 pesos, 2%; de 1,001 a 2,000 1½%; de 2,001 a 3,000, 1% y de 3,000 arriba, ½%. Sin embargo, el

art. 9.º del Reglamento declara *facultativo* para el corredor que intervenga en una transacción que exceda a \$ 20,000, el remitir o rebajar sus derechos en todo el exceso.

Sería verdaderamente digno de darse a conocer al público a un corredor tan magnánimo y desinteresado como el que concibe el artículo 9.º del Reglamento que, teniendo en sus manos el cobrar un honorario alto, de acuerdo con la importancia de la negociación que se le encomendó, renunciara a él, cobrando sólo lo que le corresponde por los primeros \$ 20,000 y perdonando lo demás.

Para avaluar el monto de una negociación, a fin de calcular los derechos de corretaje que se deben pagar, al valor efectivo de ella hay que agregar, en principio, los costos del negocio, es decir, los gastos que hizo el corredor para llevarlo a feliz término. Por un pacto expreso se pueden excluir estos costos para hacer la indicada valuación, (art. 10 del Reglamento).

El pago de estos costos incumbe lógicamente a la persona que encargó la negociación al corredor; pero nada impide que, por un convenio, acepte este último incluirlos en los derechos que va a cobrar (art. 11 del Reglamento).

El art. 6.º del Reglamento en los once números que contiene hace una exposición de las negociaciones en que comunmente intervienen los corredores; pero su enumeración no es y no podía ser taxativa, porque es imposible comprender en ella todas las transacciones en que es dable solicitar la intervención de estos mediadores. En consecuencia el art. 15 del mismo Reglamento ha dicho que

en los casos no comprendidos expresamente en ese artículo 6.º, se cobrarán los derechos apreciándolos por analogía con los allí indicados. En el supuesto de que, ni aún con ese procedimiento, pudiera incluirse un negocio en ellos, deberá el juez fijar estos derechos, siempre que no existiera un pacto expreso entre las partes que los determinare. Para hacer esta avaluación debe el juez proceder verbal y sumariante.

### ¿ QUIÉN DEBE PAGAR LOS DERECHOS DE CORRETAJE ?

En conformidad al art. 13 del Reglamento lo debe hacer el mandante, es decir, la persona que encargó la negociación del corredor.

Si se recuerda que nosotros hemos clasificado al corredor de comercio como un arrendador de servicios y hemos dicho que él no es mandatario de ninguna de las dos partes que celebran el contrato principal, fuerza es que no encontremos ajustada a derecho la disposición de este art. 13. El corredor sirve tanto en una negociación, al que se la encarga, como a la persona a quien se la propone y, por lo tanto es mucho más lógico el modo de pensar de algunas legislaciones extranjeras que dividen el pago de estos derechos por mitad entre ambos contratos.

El inciso 2.º de este mismo art. 13 acepta la doctrina que preconizamos y el caso en que se coloca será de mucho mayor aplicación que el que se cita como regla general en el inciso 1.º Lo que ocurrirá siempre que una persona haga a un corredor una oferta, será que él se dirija a la que le hubiere he-

cho una demanda, o vice-versa, y en tal caso, el corredor *deberá* dividir entre ellas sus derechos, a menos que una quiera o haya pactado pagarlos íntegramente.

*¿Desde cuándo se deben los derechos de corretaje?*

Ya hemos dicho en otra oportunidad que estos derechos nacen para el corredor desde el momento en que se celebra el contrato en que él intervino y cuya conclusión facilitó.

No encontramos fundamento alguno para apreciar este asunto en la forma que lo hizo una sentencia de nuestros Tribunales que declaró que un corredor ganaba su honorario por el solo hecho de haber cumplido su encargo, aunque las partes no llevaron después a efecto el convenio. (41)

La misión del corredor es acercar a las partes y facilitarles la conclusión de sus contratos y esta misión no está cumplida, sino hasta el momento en que dicho contrato se celebre: al darle la calificación jurídica al corredor dijimos que era «un arrendador de obra hecha».

Comprueba nuestro modo de pensar, el art. 17 del Reglamento de Corredores que dice que en la minuta que debe el corredor entregar a cada uno de los interesados, anotará los derechos que cobraré. De acuerdo con el art. N.º 6.º del art. 56 del C. de Com. esta minuta debe entregarse dentro de las veinticuatro horas siguientes a la conclusión del negocio.

Ahora bien, nosotros nos preguntamos *¿cómo se*

---

(41) Gaceta de 1913, sentc. 34; pág. 126.

pueden cobrar derechos de corretaje sin concluirse el negocio encomendado y sin existir entonces la referida minuta?

El Reglamento quiere que siempre se cobre el honorario en la minuta y prueba de ellos es que sanciona con una multa del duplo de los derechos al corredor que omitiere hacerlo así. Esto está demostrando claramente que el espíritu de nuestra legislación es el que los derechos se deben sólo después que el contrato quedó celebrado mediante la actuación del corredor. Así lo entendió también una sentencia del año 1889. (42)

Al corredor que cobra los derechos es indudable que le corresponde probar la existencia de sus servicios prestados y de que el contrato quedó celebrado por su mediación. Una vez acreditados estos hechos, nace para él una presunción al pago de dichos herederos, la cual sólo puede desvirtuarse por una prueba en contrario. (43)

Una prueba de bastante valor que pueda aducir en el corredor en este juicio son sus libros y la correspondencia que haya cambiado con las partes que concluyeron el contrato.

Como una recompensa a lo que hemos dicho acerca de que los derechos nacen para el corredor desde que queda perfecto el contrato en que interviene, el inciso 1.º del art. 12 del Reglamento declara que el contrato iniciado por medio de corredor y concluido después por las partes, adeudará derechos íntegros.

(42) Gaceta 1889; sente. 2487.

(43) Vidari.—Ob. citada; Tomo I; pág. 445.

El inciso 2.º de este mismo artículo 12 establece una sanción para las partes que obraren de mala fe y quisieran burlar al corredor que les puso de acuerdo. Si una persona le encarga un negocio y una vez que conoce al otro contratante que buscó el corredor, le revoca el encargo y celebra con él directa o indirectamente el contrato, se vé de manifiesto que su proceder sólo conduce a evitar el pago del corretaje que debe. En este caso, le impone el Reglamento que como sanción debe pagar los derechos duplicados.

Todo lo que hemos manifestado acerca de los derechos de corretaje que pueden cobrar los corredores, se aplica tanto a los públicos como a los privados. Sólo hay entre ellos sobre este punto dos diferencias: 1.º, que el arancel que fija el art. 6.º del Reglamento se aplica íntegro a los corredores públicos y en cambio, los privados sólo pueden cobrar la mitad de los derechos allí fijados (art. 14 del Reglamento); y 2.º, que a los corredores públicos les está prohibido cobrar más derechos que los fijados en el arancel y los privados pueden hacerlo por medio de un pacto expreso (arts. 58 N.º 1.º del C. de Com. y 14 del Reglamento).

Esta misma segunda diferencia que hacemos notar, la reconoció una sentencia del año 1877, publicada en la «Gaceta de los Tribunales» de ese año, con el N.º 959, en la pág. 455.

Se ha querido sostener por algunos, y aún hay fallos en el mismo sentido emanados de nuestra Corte Suprema, que el Reglamento de corredores no se aplica a los privados y que los derechos que pueden cobrar se deben fijar, a falta de estipula-

ción, de acuerdo a la importancia del servicio, al provecho que de él obtuvo el que lo exigió y a los sacrificios y gastos que le ocasionare al que lo prestó.

Estas ideas aparecen en los considerandos 5.º y 6.º de una Sentencia de la Excm. Corte Suprema de 27 de Abril de 1918; publicada en la Revista de Derecho y Jurisprudencia; Tomo XV; 2.º Parte; Sección 1.ª, pág. 571.

Sin embargo, un voto disidente en la sentencia citada, emitido por el Ministro don Eduardo Castillo y una sentencia de la Corte de Valparaíso de 1913, han declarado, basándose principalmente en el art. 14 del Reglamento, que éste es aplicable a los corredores privados, ya que en ese mismo artículo se les fija cuáles deben ser sus honorarios.

Nosotros nos manifestamos francamente partidarios de esta última opinión y creemos que no hay ningún argumento que pueda justificar un modo de pensar diverso, pues el art. 14 del Reglamento, que tantas veces hemos citado, nos parece que no da lugar a discusiones de ningún género.

A fin de que esta sección de nuestro trabajo, que hemos dedicado al estudio de los derechos de los corredores, quede más o menos completa, es necesario agregar algunas ideas relativas al arancel que fija el art. 6.º del Reglamento.

En los once números que contiene se quiso, como ya lo hemos dicho, indicar todas aquellas negociaciones en que los corredores habitualmente intervienen. Sin embargo, se puede ver que el Reglamento se extralimitó una vez más en esto, pues fijó derechos a transacciones que no pueden amoldarse

con el espíritu del Código de Comercio y sobre todo con la definición que da de los corredores el art. 48.

Apoyándose en la definición que da dicho art. 48 se ha sostenido que la idea del legislador fué que los corredores sirvieran para facilitar su mediación a los comerciantes, para la conclusión de sus contratos, y que del contexto de las disposiciones legales se desprende también que el principal papel del corredor se encuentra en los negocios mercantiles. Y agregan los que así piensan, no obstante lo que hemos dicho, el Presidente de la República, al dictar el Reglamento, parece que olvidó las disposiciones del Código que debía reglamentar y en el respectivo arancel se encuentran fijados los derechos para ciertos negocios exclusivamente civiles y que no pueden ser celebrados tampoco por comerciantes, sin salirse éstos de su esfera de acción. Ellos se refieren, por ejemplo, a los casos contemplados en los N.os 5.º y 10.º del art. 6.º que establecen los derechos arancelarios para las compra-ventas y arrendamientos de fundos rústicos y urbanos respectivamente.

Esta importante cuestión la dejamos aquí planteada, para volver sobre ella en otra oportunidad y demostrar la validez de esas disposiciones del Reglamento, basándonos para hacerlo, en principios fundamentales de Derecho Administrativo.

## SECCION 6.ª

### Obligaciones de los corredores

Las obligaciones que tienen los corredores de comercio pueden clasificarse en: obligaciones que

tienen un carácter profesional y otras que sólo son efectos o consecuencias de las negociaciones en que ellos intervienen. Nosotros nos ocuparemos en esta Sección, sólo de las primeras; y el estudio de las segundas se hará, para ser más metódicos, en la Sección siguiente.

Las obligaciones que hemos llamado «*profesionales*» tienen un carácter general y se aplican al corredor en razón «del comercio auxiliar» a que se dedica, él cual le da el carácter de «comerciante» que ya hemos indicado.

Mucho se ha discutido entre nosotros si estas obligaciones profesionales que vamos a indicar se aplican solamente a los corredores públicos o rigen para ellos, lo mismo que para los privados.

Se ha dicho por algunos, y principalmente por corredores privados, que de todo el Título III del Libro I sólo les son aplicables a ellos los artículos 55 y 80 y que no están, en consecuencia, obligados a cumplir las prescripciones de los demás artículos que sólo se refieren a los corredores públicos. Hay también fallos de nuestros Tribunales de Justicia en este mismo sentido. (44).

Nosotros, como ya lo hemos manifestado en otras ocasiones, no participamos de esta opinión y creemos que el espíritu del legislador es claro en considerar que entre la correduría pública y la privada no hay más diferencias que la de que la primera exhibe un título emanado del Presidente de la República y la segunda carece de él. En compro-

(44) Gaceta de 1917; página 318; sentenc. 154.  
Rev. D. y J. año 1918; Tomo XV; 2.<sup>a</sup> Parte; Sección 1.<sup>a</sup>; pág. 571.

bación de ésto, tenemos la circunstancia de que la ley siempre hable de «corredores», sin hacer distinción entre los públicos o los privados, y además, se puede ver que la ubicación del art. 80 del C. de Com. al fin del Título que trata de los corredores, nos está diciendo que todo lo anteriormente expuesto se aplica a los corredores privados, cuya existencia legal allí se reconoce.

Si se aceptara la doctrina contraria, se llegaría al absurdo de que al corredor sin títulos se le creaba así, una situación privilegiada y más ventajosa que la del corredor público. No es dable atribuirle un criterio tan errado a la ley.

Nuestras ideas cuentan en su apoyo, con opiniones bastante autorizadas, como la del señor Eduardo Castillo, que la manifestó en el considerando 2.º del voto disidente de la mayoría del Tribunal en la sentencia de 1918 que acabamos de citar. Dice así: «Que si bien es cierto el demandado no era corredor público, porque no tenía nombramiento del Presidente de la República, le son aplicables, sin embargo, las disposiciones del Título 3.º del Libro I del C. de Com., en cuanto sean compatibles con la circunstancia de carecer de dicho nombramiento, ya que el mencionado Código autoriza a cualquiera persona que reúna las condiciones legales, para ejercer esta clase de mandato comercial».

Hay también una sentencia de 1916 que resolvió esta cuestión en el mismo sentido. (45)

Y tenemos, por último, las ideas de don Francis-

---

(45) Gaceta de 1916; Tomo I; pág. 556; sentenc. 182.

co Ugarte Zenteno que nos han servido de sabio guía en este punto. (46)

A las razones ya expuestas, podemos agregar, en primer término que los corredores privados deben precisamente gobernarse por algunas leyes y siendo reputados comerciantes por el Código, por el público y por ellos mismos, fuerzas es que estén sometidos, en general, a las leyes aplicables a los comerciantes y, en particular, a las concernientes al acto u operaciones en que intervengan.

Más aún, tanto el Código de Comercio como el Reglamento de Corredores establecen en favor de ellos, como ya hemos visto, ciertas franquicias o garantías que los corredores privados no dejan de reclamarlas cuando se presenta la oportunidad en la práctica, como por ejemplo, la del inciso 2.º del artículo 12 del Reglamento. No hay razón, entonces, para reclamar la aplicación de una ley cuando convenga y rechazar esta misma cuando perjudique o imponga obligaciones que se quieren eludir.

Sírvannos estas ideas, de preámbulo al estudio de las obligaciones que establece la ley a los corredores de comercio.

El cargo de corredor es de confianza. El contrato de corretaje es de aquellos que los romanos llamaban «intuito personae» o en otras palabras, que se celebran en consideración a la persona que en ellos interviene.

En consecuencia, la primera obligación que pesa sobre el corredor es la de ejecutar «por si mismos»

---

(46) Ugarte Zenteno.—Ob. cit.; pág. 119.

las negociaciones que le encomendaren (art. 56, N.º 2.º, C. de Com.). La ley quiere que el corredor personalmente cumpla su misión de acercar a las partes y facilitarles la conclusión de sus contratos. Prohíbe, por lo tanto, que se delegue en otra persona el cumplimiento de esta finalidad esencial de la correduría.

Lógico es, sin embargo, aceptar que dependientes o encargados del corredor puedan ayudar a éste en el desempeño de su cargo, como por ejemplo, escribiendo correspondencia; llevando noticias a las partes, etc. El espíritu de la ley es que la parte principal del negocio la lleve el corredor mismo y poder así, hacer recaer sobre él toda la responsabilidad que le quepa, sin que se admitan excusas de delegaciones posteriores.

Si la ley considera al corredor como un instrumento de negociaciones, había necesidad de establecer una disposición que impidiera actuar en negocios ilícitos y en los celebrados por incapaces. Esto se hizo en una forma indirecta en el N.º 1.º del artículo 56 del Código de Comercio:

En dicho número primero se hace al corredor responsable de la identidad de las personas que contrataren por su intermedio y se le obliga a asegurarse de su capacidad legal; y el inciso segundo del mismo número, los hace responder de los perjuicios que resultaren de la incapacidad de las personas, en cuyos contratos ellos hubieran intervenido.

El efecto de esta disposición ha sido que los corredores, para no incurrir en las responsabilidades que le impone el N.º 1.º que hemos citado, antes

de intervenir en cualquier contrato, pide *informes* acerca de las personas que le encomiendan un negocio, lo mismo que acerca de aquéllas a quienes se lo proponen. Estos informes los solicitan generalmente de los Bancos, o de otros corredores o en general, de personas que les inspiran plena confianza.

Para asegurarse de la capacidad legal de un cliente el procedimiento es más sencillo. Bastará, por ejemplo, un certificado del Registro Civil en que conste la mayor edad del individuo y un «carnet» de identidad que manifieste que el que lo exhibe es el mismo cuya edad allí se acredita. Si es una mujer casada, se le exigirá la autorización marital; etc.

La obligación profesional más importante que tienen los corredores, es la de llevar libros de contabilidad y a ella nos vamos a referir especialmente, lo mismo que a la obligación que impone el N.º 6.º del art. 56, que tantas relaciones guarda con la primera.

Es un principio universalmente aceptado por las legislaciones el que impone a los corredores de comercio, lo mismo que a todo comerciante, la obligación de llevar libros de contabilidad.

La ley quiere que en estos libros se exhiba la vida del comerciante o del corredor en este caso.

No tenemos necesidad de manifestar aquí la enorme importancia que desempeñan los libros de comercio en la vida mercantil moderna.

El art. 56 del C. de Comercio en sus N.os 3.º y 4.º ha obligado a los corredores a llevar dos libros. Uno que se llama «Registro» y otro, «Manual».

Creemos que no hay inconveniente que los corredores puedan llevar además otros libros, como, por ejemplo, «el libro copiador de cartas». Este último libro es indispensable para el corredor, pues la correspondencia que cambie con sus clientes será siempre un poderoso auxiliar de su actuación y una prueba de bastante valor para futuros pleitos o dificultades en que se vea envuelto.

Por las razones que hemos indicado con anterioridad y además por ser indiscutiblemente «comerciantes», los corredores privados deben llevar los mismos libros que los públicos. Valga para ambos todo lo que vamos a decir.

El libro más importante del corredor es el «Registro». El «Manual» es sólo un accesorio de aquél.

Tan pronto como una persona encarga una negociación a un acreedor, debe éste inscribir o asentarla en su Registro, en la forma que determina el respectivo N.º 3.º del Art. 56. Corresponde este libro, en consecuencia, al «Diario» de los comerciantes, en general.

Los asientos del Registro debe hacerlos, en principio, el corredor mismo, personalmente; pero la ley permite que esto lo confíe a un dependiente que debe hacerlos, bajo la responsabilidad del corredor, (art. 56, N.º 6.º, inc. 2.º).

Cuando el negocio esté concluído, en el acto deberán los corredores consignar, en un «libro manual», los nombres y domicilios de los contratantes, la materia del contrato y las condiciones con que se hubiese celebrado, (art. 56, N.º 4.º, incs. 1.º y 2.º).

Pero no termina ahí la misión del corredor. Una vez ajustadas las operaciones en que él intervino

y hecho el asiento en el «manual», deberá, dentro de las veinticuatro horas siguientes, entregar a cada uno de los interesados un extracto firmado por él y por los mismos interesados, del asiento que hubiera verificado en su Registro, (art. 56, N.º 6.º).

Los corredores están obligados a dar certificaciones de lo que conste en sus libros. Nosotros deducimos esta obligación a «contrario sensu» del N.º 2.º del art. 58 del C. de C. y demás del N.º 11.º del art. 6.º del Reglamento que fija el arancel para estos certificados.

Los libros de los corredores públicos que cesaren en su oficio serán recogidos por los Secretarios de los Juzgados de Comercio y depositados en la Secretaría, (art. 62 del C. de Comercio).

A los corredores privados se les aplica, como a todo comerciante, la disposición del art. 44 del C. Comercio que les obliga a conservar sus libros hasta que termine de todo punto la liquidación de sus negocios, haciéndose extensiva esta obligación también a sus herederos.

Acerca del mérito probatorio de los libros de los corredores no están de acuerdo las legislaciones. Algunas, como la Española y las que le han imitado, le dan fe en juicio a los libros de los corredores públicos, considerando a éstos como verdaderos notarios del comercio. Otras, como la Italiana sólo le dan el valor de los libros de todo comerciante.

El Dr. Segovia y los autores franceses Boitel y Foignet critican la fe notarial que se les da a los Agentes Colegiados en España y encuentran más atinado el criterio del Código Italiano y del Derecho Francés de 1890 que sólo le dan el mérito de los libros de los comerciantes.

En Chile, los libros de los Corredores podemos decir que aún tienen menos valor que los de un comerciante cualquiera. Hemos llegado a esta conclusión, pues según la definición que da el art. 48 parece que el espíritu del legislador quizás fué el dar a los corredores exclusiva intervención en los contratos mercantiles de los comerciantes. Ahora bien, siendo el corredor comerciante y sus clientes también y comerciales los negocios en que el primero interviene, debería tener aplicación el art. 35 del C. Comercio que da fe a los libros de los comerciantes en tales casos. Sin embargo, el art. 60 del mismo Código establece una regla diferente para los libros de los corredores.

La fe que pueden tener en juicio dichos libros depende hasta cierto punto de la voluntad de las partes que celebraron el contrato por intermedio del corredor.

Como regla general diremos que los libros (los registros, dice el art. 60) de los corredores no prueban la verdad del contrato a que ellos se refieren.

Cuando las partes están de acuerdo acerca de la existencia del contrato, los libros adquieren fe; pero sólo para llegar a determinar el carácter de dicho contrato y las condiciones en que se pactó. Por eso es que decíamos que hasta cierto punto dependía de las mismas partes el mérito probatorio de estos libros.

Una característica que tienen los libros de los corredores, que los distingue de los de otros comerciantes, es la de que pueden ser solicitados por los Tribunales o jueces árbitros y los corredores están obligados a exhibirlos.

Esta obligación que les impone el N.º 7.º del art. 56 constituye un caso excepcional de exhibición total de libros que no aparece consignado en el art. 42 del C. de Comercio.

El exhibir los libros en esa forma, pudiera justificarse para los corredores públicos, dado el carácter de funcionarios que les da la ley; pero no le encontramos justificación alguna para el caso de un corredor privado. No tenemos conocimiento que hubiérase presentado la cuestión ante nuestros Tribunales. En la República Argentina, en que la situación es idéntica a la nuestra, los autores antiguos como Obarrio y modernos como Segovia y Siburú la resuelven en el mismo sentido.

Volvamos a ocuparnos de las minutas que deben los corredores entregar a los interesados, en cumplimiento del N.º 6.º del art. 56 y estudiemos su mérito probatorio en relación con el de los Libros del corredor.

Nuestro Código de Comercio en el citado N.º 6.º da plena fe a las minutas cuando están firmadas por las partes. «Hace fe del contrato» dice el N.º 6.º del art. 56. Es fácil notar que este valor que tienen las minutas no se lo da el corredor que las expide, sino las partes que las firman.

Esta minuta es entre nosotros lo mismo que cualquier otro documento privado que hace fe entre las partes (art. 1706 del C. C.) y también, en contra el corredor que la suscribe (art. 61 del C. de Comercio).

En las negociaciones hechas por medio de corredor, la minuta no es solemnidad, sino un medio de prueba.

Se ve diariamente que se hacen compras o ventas rápidas por intervención de un corredor, el cual no extiende minutas firmadas por las partes, aunque esto sea una obligación suya. En estos casos el Tribunal, para acreditar la existencia del contrato podrá recurrir a cualquiera de los medios de prueba que le franquea la ley y entre ellos tendrán gran importancia los libros del corredor que servirán de base a presunciones judiciales, ya que no prueban la verdad del contrato; tomará declaraciones de testigos y las apreciará según las reglas del Código de Procedimiento, etc. No nos confundamos; cuando la ley exige la minuta no lo hace por vía de solemnidad, sino para establecer un medio de prueba y si éste no resulta, porque la minuta no se extendió y se extravió, puede suplirse con cualquier otro medio legal de prueba. 47)

Existen para los corredores otras obligaciones que, aún cuando el Código no las establezca en una forma expresa, se pueden deducir de alguna de sus disposiciones, o bien, de la naturaleza misma de la correduría.

Nos referiremos en primer término, *al secreto* que deben guardar en los negocios que intervienen.

En otras legislaciones esta es una obligación consignada expresamente y va siempre acompañada de la facultad que se les concede a los Agentes de cambio para ocultar el nombre de sus clientes en sus operaciones. Entre nosotros no existe en esta

---

47) Véanse en este sentido: MASSÉ.—Droit Commercial; Tomo IV; N.os 2439 y sigtes.; págs. 320 y sigtes.

DELAMARRE ET LE POITVIN.—Ob. cit.; Tomo I; N.os 148 y sigtes. págs. 252 y sigtes.

forma y hay que recurrir a un método indirecto para encontrarla.

El inciso final del art. 58 del C. de Com. dice: «Podrán, sin embargo declarar, en virtud de orden de tribunal competente, y *nó de otro modo*, lo que hubieren visto o entendido en cualquier negocio».

Este inciso que copiamos corresponde al artículo 58, que establece las prohibiciones a que están sujetos los corredores. En consecuencia, lo que ha querido decir al final el artículo, es otra prohibición y lo expresó en una forma indirecta.

Creemos que la idea del inciso es la siguiente: «Se les prohíbe declarar lo que hubieren visto o entendido en cualquier negocio y sólo a virtud de orden de tribunal competente podrán hacerlo».

Nuestro modo de pensar está conforme con la manera de obrar de los corredores quienes, como buenos comerciantes e individuos depositarios de la confianza del público, guardan siempre una gran reserva de sus negocios. Esta reserva o secreto no es patrimonio exclusivo de los actos de corretaje: ella es un poderoso auxiliar del éxito de cualquiera transacción.

La excepción que establece el inciso final del citado art. 58 es muy lógica y está de acuerdo con la unanimidad de los autores y con muchas legislaciones modernas.

La sanción que tiene el corredor indiscreto no puede ser otra que la de responder de los daños y perjuicios causados por su indiscreción. (48)

Podemos indicar también como obligaciones esen-

---

(48) Véase León Lacour.—Ob. cit.; N.os 1543 y sigtes.

ciales de la correduría y que fluyen, nó de disposiciones legales, sino de la naturaleza misma de ella; *la veracidad, la precisión, la claridad y la imparcialidad* que deben usar siempre los corredores al proponer los negocios en que intervienen.

Si por falsos informes o por consejos insidiosos se ha inducido a error o se ha engañado a un contratante, el contrato en que el corredor hizo uso de estos medios fraudulentos, no puede ser anulado por dolo, pues este vicio debe emanar de maquinaciones de una de las partes y el corredor no es tal. (Art. 1458, inc. 1.º del C. Civil). En este caso el corredor caería de lleno en la parte final del inc. 2.º del mismo art. 1458, pues es una persona que ha fraguado el dolo y además se ha aprovechado de él; en consecuencia, se le puede cobrar a él, por el contratante engañado, el total valor de los perjuicios.

Pero, si el que ocultó informes o vicios de la cosa o dió informes falsos al corredor fué uno de los contratantes, este último queda libre de responsabilidad y el contrato será rescindible por error o por dolo, según la naturaleza de estos vicios.

Veamos finalmente qué sanción impone la ley a los corredores que no cumplen las obligaciones inherentes a su cargo.

El artículo 59 del C. de Com. establece como sanción el que los corredores pueden ser suspendidos o destituidos de su oficio discrecionalmente por los Juzgados de Comercio, cuando no cumplieren las obligaciones impuestas por el Código.

Es en este artículo donde los corredores privados se apoyan para decir que ellos no deben cum-

plir las obligaciones del Título III del Libro I que sólo se refieren a los públicos, únicos a quienes se les puede aplicar la sanción que establece el art. 59.

Nosotros creemos que el argumento no es muy poderoso, pues si bien es efectivo que a un corredor privado no se le puede suspender o destituir de un cargo público que no tiene, no es menos efectivo también que las sanciones que emanan de indemnizaciones de perjuicios o de la infracción misma, como sería la de no llevar libros, pueden producir tan buen resultado como esa hipotética destitución que establece la ley para corredores que no existen.

## SECCION 7.ª

### Negociaciones en que pueden intervenir los corredores de comercio

#### 1.º—GENERALIDADES

El estudio de las negociaciones en que pueden intervenir los corredores de comercio está tan vinculado con otras materias que hemos desarrollado en el curso de este trabajo, que hemos preferido dedicarle una de las Secciones finales de aquellas en que se divide el Capítulo 4.º de esta Memoria. Nuestro propósito ha sido con ello, perseguir la claridad y la fácil comprensión de las ideas que hemos expuesto hasta este momento.

Nosotros queremos que esta Sección 7.ª sea como un resumen, como una recopilación de principios y preceptos que se encuentran dispersos en el estudio que hasta aquí hemos hecho. Rogamos, por lo

tanto, que se nos perdone si incurridos en repeticiones, pues creemos aquí nuevamente que la intención que nos induce a ellas es tan buena como la que hacíamos ver al referirnos a las diferencias entre el corredor y el comisionista.

Al referirnos a las obligaciones de los corredores, hicimos notar que aquellas que nosotros llamábamos «simples efectos de las negociaciones en que ellos intervienen», las estudiaríamos en esta ocasión, que ahora se presenta. Estas obligaciones son las que impone la ley al corredor que interviene en la venta de mercaderías y en transacciones sobre efectos de comercio, sean públicos o privados. Nosotros dedicaremos un párrafo especial a cada una de estas especies de negociaciones y agregaremos otro acerca de las que se efectúan sobre bienes raíces, materia esta última, que ha dado lugar a muchas dificultades y controvertidas opiniones en nuestra Jurisprudencia.

Ya hemos dicho que nuestro Código de Comercio no ha hecho distinciones entre los corredores, según las materias en que pueden intervenir. En otras legislaciones se reconocen agentes de cambio, corredores de comercio (de mercaderías), corredores de transportes, de seguros, marítimos o conductores e intérpretes de navío, etc.

Siempre que se establezcan estas diferencias entre corredores de diversas categorías, la ley debe fijarles con precisión y claridad sus atribuciones y deberes y determinar en igual forma cuáles son las negociaciones de su incumbencia.

Cuando se instituyen corredores públicos, es de la esencia de ellos el premunirlos de un monopolio

legal bien deslindado y que los resguarden severas sanciones para los infractores, es decir, para aquellos que se inmiscuyan en sus funciones o realicen negocios que la ley exclusivamente a ellos ha encomendado.

Todo lo que hemos dicho se aviene muy bien con la teoría; pero la práctica lo desmiente. Es así cómo todos los autores extranjeros, al comentar estas materias, se quejan de obscuridad y confusiones de los Códigos de sus países. Echávarri llega a decir que en todo el Código de Comercio Español no hay un artículo que haya sido objeto de mayores controversias y distintos pareceres que el artículo 100 que fija las negociaciones en que intervienen privativamente los Agentes de Cambio y Bolsa.

La obscuridad de la legislación francesa en este punto es universalmente reconocida.

Los mismos defectos encuentran Segovia y Siburú al Código de Comercio de la República Argentina; etc., etc.

Nuestro Código, como ya hemos dicho, sólo reconoce una categoría de mediadores que llama «corredores de comercio» y a quienes da atribuciones promiscuas.

Por lo que respecta a las negociaciones en que intervienen, también sabemos que no ha establecido ningún monopolio a favor de los corredores públicos y los ha dejado en iguales condiciones que los privados.

Tampoco existen en Chile negociaciones que tengan necesariamente que realizarse por intermedio de un corredor.

No se conoce entre nosotros la cotización oficial de productos o de valores, pues no tenemos Bolsas oficiales donde dicha cotización se haga.

Habida consideración de todo lo anteriormente expuesto, podemos decir que el campo donde pueden actuar nuestros corredores es amplísimo: ellos pueden mediar en cualesquiera negociaciones lícitas, ya que nada se los impide hacerlo.

De todas estas negociaciones en que pueden intervenir los corredores, nosotros tomaremos las más importantes, o mejor dicho, aquéllas a que se refiere el Código de Comercio para imponerles algunas responsabilidades u obligaciones especiales.

## 2.º—CORRETAJE DE MERCADERÍAS

El corretaje de mercaderías constituyó en épocas pasadas un privilegio o monopolio de los corredores de comercio públicos o privilegiados. Pronto se vió que este monopolio era odioso y no respondía a exigencias de la vida comercial más moderna y se abolió, declarando libre el ejercicio de la profesión de corredor de mercaderías o «corredor de comercio» como se les llama. Así sucedió en Francia con la Ley de 1866 a que ya en otras ocasiones nos hemos referido.

En los países en que el corretaje de mercaderías es libre, siempre se reserva el derecho de fijar los precios corrientes de ellas a corredores privilegiados, como en Francia, o a corredores colegiados como en España.

El Proyecto de Código de Comercio presentado por don Gabriel Ocampo establecía en su art. 154

un monopolio para los corredores de mercaderías, pues ellos debían intervenir privativamente en las compras, ventas y demás negociaciones de mercaderías y certificar su precio corriente.

Los demás artículos del Proyecto corresponden a los actuales 73 a 77. Estos artículos están copiados de dicho Proyecto, pero con una diferencia: se suprimió de la redacción primitiva toda palabra que indicara el carácter oficial del corredor. Nosotros encontramos en esto, un argumento de mucho valor para nuestra opinión, en el sentido de que el espíritu del legislador fué siempre el de equiparar en absoluto a ambas corredurías. Si hubiera sido otro, habría conservado la redacción restrictiva del Proyecto.

Cuando un corredor interviene en la venta de mercaderías le impone el N.º 1.º del art. 73 de nuestro Código de Comercio, una obligación que es hasta cierto punto redundante, por ser ella de la esencia misma de la correduría.

Nosotros hemos incluido en las obligaciones de carácter general, inherentes al oficio de corredor de comercio, la de que éste debe proponer los negocios que se le encomendaren, con precisión y claridad. El N.º 1.º del art. 73 que acabamos de citar dice esto mismo, pero con otras palabras, para el caso especial de la venta de mercaderías.

Cuando una persona encarga a un corredor que le venda, por ejemplo, una partida de trigo, éste no cumple bien su misión de acercar a las partes y facilitarles la conclusión de sus contratos, si no expresa en una forma precisa y clara la calidad, la cantidad y el precio de la cosa vendida, la épo-

ca de la entrega y la forma en que debe pagarse el precio.

El corredor en estos casos sólo se limita a dar a conocer al comprador los datos que recibió de su cliente vendedor; pero su responsabilidad no alcanza y no puede tampoco alcanzar más allá. Muchas veces hemos dicho y repetido que el corredor es un órgano de acercamiento y de facilidad de los contratos; pero él no representa a la persona que le encomendó el negocio. Consecuencias de estos principios, es la disposición del art. 74 que establece que, aún cuando el art. 73 N.º 1.º le obligue a expresar la calidad y cantidad de las mercaderías, el corredor no responde ni garantiza la efectividad de lo que ha expresado. Pueden las mercaderías no resultar conformes con las muestras que hubiere exhibido al comprador y, sin embargo, ni aún en este caso resulta responsable el corredor.

Ahora bien, nosotros en la Sección anterior nos habíamos referido a la obligación de veracidad del corredor. Es en la materia que ahora estudiamos, donde ella tiene su mayor importancia. La ley ha tomado en cuenta esta poca honradez que puede a veces presentarse en un corredor. Obrando éste de mala fe, pudiera presentar a un comprador, algunas mercaderías en una forma distinta que la que tienen en realidad, puede ocultar vicios de la cosa, puede adulterar las muestras, para obtener mayores precios y ganar así mayores derechos de corretaje, etc. Sabido es que en tales casos, no puede el contrato rescindirse por dolo; pero al corredor que se le compruebe su mala fe en este sentido, queda plenamente responsable de los perjuicios que hubie-

re ocasionado con sus maquinaciones fraudulentas al comprador que trató por su intermedio. Es ésta la sanción civil que le corresponde, sin perjuicio de la acción penal por estafa que puede caberle. Nuestra jurisprudencia es uniforme en este sentido. (49)

Esta responsabilidad del corredor que engaña al comprador de mercaderías, no hace variar en absoluto el carácter de mero intermediario que él tiene. Su fuente no es el contrato de corretaje, sino su mala fe, el dolo con que ha obrado, lo que importa un delito, fuente de obligaciones, como lo establece el art. 1437 del C. Civil.

Nosotros encontramos las disposiciones de los artículos 73 N.º 1.º y 74 de nuestro Código de Comercio en perfecta armonía con los principios que informan o deben informar las funciones de simple intermediario que caracterizan al corredor.

Otra de las obligaciones que pesa sobre el corredor que ha intervenido en la venta de mercaderías es la de asistir a la entrega de las que se hubieren vendido por su mediación, siempre que al efecto sea requerido por alguno de los contratantes, (art. 73 N.º 2.º del C. de Com.).

Se ha querido sostener por algunos que esta obligación no está de acuerdo con el verdadero carácter del corredor y que contradice el artículo 65 del C. de Com.

Nosotros creemos que hay en esto un mal entendido. Adviértase, desde luego, que el N.º 2.º del art.

(49) Gaceta de 1870; página 502; senté. 1117.

Gaceta de 1916; Tomo II; pág. 505; senté. 142.

73 impone al corredor una obligación y no le da una facultad.

No podemos dejar de reconocer que esta presencia del corredor en la entrega de las mercaderías vendidas, no se conforma con su papel de agente mediador, pues éste ya había concluido de todo punto, en el momento en que las partes cerraron y terminaron el contrato.

Sin embargo, la ley ha querido dar mayores garantías a los contratantes y facilitarles una oportunidad para reclamar al corredor cualquier defecto o vicio de las mercaderías que éste se los hubiera ocultado. Vemos, en consecuencia, que existe una estrecha relación, aún cronológica pudiéramos decir, entre los N.os 1.º y 2.º del art. 73 y el art. 74.

La obligación de concurrir a la entrega de las mercaderías, nótese que es impuesta al corredor que intervino en la venta de ellas más nó al que intervino en la compra. Esto nos confirma nuestro modo de pensar, pues las maquinaciones fraudulentas, que en dicha entrega pueden quedar de manifiesto, serán casi siempre obra del primero y nó del segundo.

Estando el corredor presente en ese acto, estimamos que no varía su carácter de mediador que ya realizó y menos puede considerarse que éste viole el art. 65, pues nadie se obliga a cumplir un contrato, cuyo cumplimiento lo está haciendo otra persona, por el solo hecho de presenciario.

Creemos que se ha explicado en una forma más o menos clara la verdadera razón de este N.º 2.º del art. 73.

La obligación de asistir a la entrega de las mer-

caderías nace para el corredor desde el momento en que es requerido por alguno de los contratantes y en el caso de que a pesar de este requerimiento él no concurra, tiene una sanción impuesta en el art. 7.º del Reglamento de corredores. La sanción consiste en que sus derechos de corretaje se le reducen a la mitad.

Al estudiar las diferencias entre el corredor y el comisionista nos referíamos a la disposición del art. 75 del C. de Com. que prohíbe al corredor demandar a su propio nombre las mercaderías vendidas por su intermedio, ni reivindicarlas por falta de pago. Lo mismo podemos decir acerca del art. 76 que nosotros en esa oportunidad interpretábamos como una patente de legalidad que existe en nuestras plazas comerciales, en virtud de la cual cuando el corredor ha puesto término a sus funciones de intermediario, nada impide que sea constituido mandatario del vendedor y recibir como tal el precio de las mercaderías que por su mediación se vendieron.

Estimamos que no hay necesidad de insistir mayormente sobre estos artículos 75 y 76 y para su debita comprensión nos remitimos a lo dicho en la Sección 3.ª de este mismo Capítulo.

### 3.º—NEGOCIACIONES SOBRE EFECTOS PÚBLICOS

Nuestro Código de Comercio, al ocuparse de las negociaciones sobre documentos de comercio y efectos públicos en que pueden intervenir los corredores, se colocó en el supuesto que estos agentes auxiliares tomaran en estas negociaciones un papel mu-

cho más importante que el de meros intermediarios.

En otros países sabido es que las transacciones sobre estos efectos públicos se hacen en las Bolsas y por intermedio de los Agentes de cambio que gozan en esta materia de un monopolio. Igual situación establecía el Proyecto de Código de Comercio del señor Ocampo; pero la Comisión Revisora lo reformó totalmente.

Antes de entrar al estudio de las negociaciones sobre efectos públicos, nos vamos a referir a ciertos artículos que tratan de las negociaciones de documentos o efectos de comercio en general y como los efectos públicos de comercio caben dentro de la designación genérica de «efectos de comercio», que valga también para ellos lo que ahora diremos.

Cuando un corredor ha intervenido en una negociación sobre documentos de comercio, sobre unas letras de cambio por ejemplo, está obligado a recogerlas del cedente, (art. 56 N.º 5.º del C. de Comercio).

Esta obligación está fuera de toda la teoría que informa el corretaje. Ella implica necesariamente la existencia de un mandato de que carece el corredor.

Hay que reconocer que todas las obligaciones que pesan sobre el corredor en las negociaciones que vamos a estudiar en este párrafo, son excepcionales y han sido impuestas a él, con un desconocimiento absoluto de su verdadero carácter y equiparándolo el legislador a un agente de cambio o a un comisionista.

La obligación que establece el N.º 5.º del art. 56

del C. de Comercio debemos estudiarla de acuerdo con el art. 77 del mismo Código. El hacerlo de otra manera, nos haría incomprensible dicha obligación.

Decimos esto, pues los documentos que tiene que negociar un corredor para que tenga aplicación este número 5.º son «a la orden», es decir, transferibles por endoso y para que pueda recoger del adquirente el precio y llevarlo al cedente, necesita estar el documento endosado con la cláusula «valor recibido al contado». Y en tal caso, él se entiende constituido mandatario del vendedor para recibir el precio y libertar válidamente al comprador, de acuerdo con el art. 77 del C. de Comercio.

Si el corredor interviniera en la cesión de un documento nominativo, la cual se perfecciona entre las partes por la simple entrega de él (arts. 699 y 1901 del C. de C.), podría, con perfecto derecho, ya el vendedor negarse a entregarlos o el comprador pagarlos a dicho corredor, por no tener éste, poder suficiente para ello y alegarles los primeros, que la transferencia la harían directamente.

Esta dificultad no se presenta cuando el documento es a la orden, pues para poder cobrar el precio, necesita la cláusula de «valor recibido al contado» y la actuación del corredor se justifica entonces, por un mandato legal que emana del art. 77 del C. de Comercio.

En los documentos al portador, el procedimiento es tan sencillo que el adquirente no puede negarse a pagarlos a ninguna persona que se los exhiba y las relaciones entre cedente y corredor se deben regir por acuerdos privados entre ellos, esto es, si el cedente quiere, entrega en cobro al corredor el documento al portador que éste va a negociar.

En casi todas las legislaciones extranjeras es de advertir que esta obligación a que se refiere el N.º 5.º del art. 56 de nuestro C. de Comercio se impone únicamente al corredor que negociare letras de cambio u otros documentos endosables. El Código Argentino es muy explícito en este punto y declara que no existe la referida obligación cuando los contratantes pactaran hacer las entregas directamente, (art. 96 del Código de Comercio Argentino).

La otra obligación especial que incumbe al corredor que interviene en las negociaciones de documentos de comercio, se refiere a la responsabilidad que tiene sobre la autenticidad de la última firma que ellos lleven, (art. 71 inc. 1.º del C. de Comercio).

El corredor en este caso responde de la autenticidad de dicha firma en cualquiera situación que él hubiera obrado: o en otras palabras, su responsabilidad está establecida tanto para la firma del cliente suyo que le encargó vender, como para la firma de un tercero que aparece en los documentos que su cliente le encargó comprar.

Como el artículo que estudiamos habla sólo de «última firma» debemos considerar que es tal, la firma única que puede aparecer en un documento. Esta será en ese caso «última firma» y de ella debe responder el corredor que es auténtica.

Acerca de la extensión de la responsabilidad del corredor sobre la última firma de los documentos que negociare, debemos estudiarla de acuerdo con lo que hemos dicho al referirnos al N.º 1.º del art. 56 de nuestro Código de Comercio.

Si el corredor está obligado, en general, a asegurarse de la identidad personal y de la capacidad legal de los que contrataren por su intermedio y a responder de ambas cosas, cuando se trate de negociar documentos de comercio, el autógrafo de las firmas es lo que responde de esa identidad y de esa capacidad. El debe indemnizar de todo perjuicio al contratante burlado por falta de autenticidad de dichas firmas.

La ley, sin embargo, ha reconocido que esa responsabilidad que impone al corredor en el caso que estudiamos, se sale de su verdadero carácter de simple intermediario. En consecuencia, lo hace responder de la autenticidad de la firma de los documentos que negociare, cuando su actuación ha sido de mayor importancia, como por ejemplo, cuando los ha recibido de manos del cedente y hace la transferencia de ellos sin que intervenga este último en dicho acto. Prueba de esto es que el inciso 2.º del art. 71 dice: «Cesa esta responsabilidad cuando los interesados han tratado directamente entre sí y el corredor ha intervenido en la negociación *como simple intermediario*».

Nos referiremos ahora en particular a las negociaciones sobre efectos públicos.

Nuestro Código de Comercio al calificar los efectos públicos ha adoptado el criterio antiguo que sustentaba el Código Español de 1829.

Tres categorías de documentos caen bajo la denominación de *efectos públicos*. A saber:

1.º Los títulos de créditos contra el Estado, reconocidos como negociables.

2.º Los de establecimientos públicos y empresas

particulares, autorizadas para crearlos y hacerlos circular.

3.º Los emitidos por los gobiernos extranjeros, siempre que su negociación no se encuentre prohibida.

La forma de hacer la cesión de estos efectos públicos de comercio enumerados en el artículo 68 de nuestro Código, se debe hacer como determinen las leyes de su creación o los decretos que autoricen su emisión, (art. 165 del C. de Comercio).

En otros países, como ya hemos dicho, las negociaciones sobre efectos públicos deben necesariamente hacerse en las Bolsas de Valores oficiales y el intervenir en ellas es monopolio exclusivo de los Agentes de cambio.

Sabido es también que estos agentes de cambio han abandonado su papel de intermediarios y obran en las Bolsas, en su propio nombre, ocultando el de sus clientes, comportándose *como comisionistas en nombre propio*. Fluyen así, como una natural consecuencia de esto, las severas obligaciones y responsabilidades que imponen las legislaciones extranjeras a los Agentes de cambio, ya que es él, el único contratante visible y responsable de la ejecución del contrato. (50)

Estas obligaciones y responsabilidades especiales que pesan sobre los agentes de cambio no son una pena que se les imponga por ocultar el nombre de su cliente, como quieren demostrarlo algunos autores italianos; sino que son una consecuencia del hecho de que ellos se han colocado en la si-

---

(50) Echávarri, obra citada, pág. 80.

tuación jurídica de un comisionista en nombre propio y la configuración de ese contrato y su misma unidad económica, así lo exige.

Nosotros ya hemos explicado por qué de la existencia de estas mismas obligaciones y responsabilidades en el Título III del Libro I de nuestro Código de Comercio que trata de los Corredores, aún cuando nuestra legislación no reconozca las Bolsas oficiales ni los agentes de cambio. Sin embargo, no estará de más insistir aquí que ello sólo parece haberse debido a las dudas que le sugirió a la Comisión Revisora las negociaciones sobre efectos públicos.

Al suprimirse del Proyecto la institución de las Bolsas oficiales que él creaba y los Agentes de cambio, que son su consecuencia, vió la Comisión que las negociaciones sobre efectos públicos iban a quedar entregados por completo a los particulares o a simples comisionistas privados. Viendo además que estos efectos públicos se emiten siempre como documentos al portador, transferibles por la simple entrega o tradición manual, había necesidad de hacer responsable en todo sentido, a la persona que tuviere la posesión de ellos y los negociare, aún cuando su verdadero dueño fuera otra.

El legislador, como dice don Maximiliano Ibáñez, no tuvo la energía suficiente para dar una solución franca a estas dudas y nosotros nos creemos muy cerca de la verdad, al decir que ellas fueron la verdadera causa de toda la confusión que se nota en el Título III del Libro I de nuestro Código de Comercio.

Es indudable que en el seno de la Comisión Re-

visora tuvo acogida la idea en orden a que la negociación sobre efectos públicos debería siempre revestir un mismo carácter y producir unos mismos derechos y obligaciones entre el cedente y el cesionario y entre éstos y el individuo que hubiese intervenido en el contrato. Allí mismo se pensó también que, dada la importancia económica y la influencia en el crédito del Estado que tiene o puede tener esta negociación, convenía que siempre estuviera al alcance y bajo la vigilancia de la autoridad o de los poderes públicos. En consecuencia, se encomendó la negociación de estos efectos a los corredores de comercio, de los cuales el Código quiso hacer oficiales públicos y por muy mal que ella se amoldara con su naturaleza jurídica y con la misma definición que de ellos da el art. 48, se les impuso las obligaciones que se contienen en los artículos que vamos a estudiar. Pero es necesario advertir que, convencido el legislador de que la actuación de los agentes de cambio en las negociaciones sobre efectos públicos era la de un comisionista en nombre propio, impuso a los corredores del Título III las obligaciones de esta clase de comisionistas, cuando negociaren efectos públicos (51)

El artículo 65 del C.<sup>o</sup> de Comercio declara que los corredores no están obligados a cumplir personalmente los contratos celebrados por su mediación, ni a garantizar la solvencia de sus clientes; pero en la parte final agrega: «salvas las excep-

---

(51) Véanse las críticas a esta ubicación de los arts. 67 a 72 del C. de Comercio, que hicimos en la Sección 3.<sup>a</sup> de este mismo Capítulo 4.<sup>o</sup>.

ciones establecidas en este Código respecto de las negociaciones de efectos públicos».

Consecuente con esto, el artículo 67 del mismo Código declara que el corredor encargado de comprar o vender efectos públicos queda personalmente obligado a cumplir el contrato, o como dice el Código, «a pagar el precio de la compra o hacer la entrega de los efectos vendidos».

En estas negociaciones para el cliente y el tercero que compra o que vende, no existe otro contratante que el corredor y sólo contra él tienen acción para hacer cumplir el contrato y éste no puede excepcionarse, ni aún alegando que carece de provisión, (arts. 67 y 69 del C. de Comercio).

Estas mismas reglas que contienen los artículos 67 y 69 que acabamos de citar, las establecen los artículos 255 y 257 del Código de Comercio para los comisionistas que obraren en nombre propio. Así se comprueba fehacientemente que ambas actuaciones son idénticas.

Otra de las obligaciones que incumben al corredor que interviene en las negociaciones de efectos públicos es la de responder de la legitimidad de los efectos públicos al portador, (art. 72 del C. Comercio).

Lógicamente cesa esta responsabilidad cuando los documentos tengan signos visibles y externos, por los cuales pueda establecerse su identidad. Así sucedería con los bonos que emiten nuestras instituciones de crédito hipotecario que son efectos públicos en conformidad al N.º 2.º del artículo 68 de nuestro Código de Comercio, ya que están autorizados para crearlos y hacerlos circular por la Ley

de 29 de Agosto de 1855. Estos bonos son «al portador»; pero pueden individualizarse por su número y su serie y son, por lo tanto, reivindicables.

Nuestro Código de Comercio, considerando siempre que el corredor de efectos públicos es el único contratante en la negociación de ellos y no tomando en cuenta al que le encargó dicha negociación, prohíbele compensar las sumas que recibiere para comprarlos o el precio que recibió de los vendidos con las cantidades que le deba su cliente, comprador o vendedor, (art. 70 del C. de Comercio).

#### 4.º—NEGOCIACIONES SOBRE BIENES RAÍCES

Si la única reglamentación sobre corredores de comercio que existiera entre nosotros, fuera el Título III del Libro I del Código, con el estudio de las negociaciones sobre efectos públicos hubiéramos terminado esta Sección 7.º. Pero, dos números del artículo 6.º del Reglamento de Corredores de 1866 nos han obligado a dedicar un párrafo más, acerca de las negociaciones sobre bienes raíces en que pueden intervenir los corredores y analizar aquí las dificultades y controvertidos fallos que esto ha dado lugar en nuestros Tribunales de Justicia.

Los citados números del art. 6.º del Reglamento se refieren únicamente a determinar el monto de los derechos que los corredores deben cobrar cuando intervienen en las compra-ventas o arrendamientos de fundos rústicos o urbanos (N.os 5.º y 10.º del art. 6.º del Reglamento).

Las cuestiones que se han suscitado con ocasión

de estos números podemos decir que son de tres categorías; a saber: 1.º Si el Reglamento ha podido modificar o nó al Código en este punto; 2.º si es mercantil o civil el acto del corredor que interviene en estos contratos sobre bienes raíces; y 3.º si es aplicable o nó el Reglamento a los corredores privados en esta materia.

Nosotros nos ocuparemos de las dos primeras, pues sería inútil insistir nuevamente en nuestra opinión, que tantas veces hemos expuesto, en el sentido de la más amplia aplicación, tanto del Código, como del Reglamento, para ambas clases de corredores.

La primera cuestión es fundamental para solucionar estas dificultades y, sin embargo, no la hemos encontrado planteada ni resuelta de una manera decisiva en los fallos de los Tribunales de Justicia que han puesto término a litigios relativos a lo que ahora estudiamos.

Se puede decir en apoyo de la doctrina que sostiene que el Reglamento no ha podido modificar al Código, el siguiente argumento: El artículo 48 del C. de Com. define a los corredores como «oficiales públicos instituidos por la ley para dispensar su mediación asalariada a los comerciantes y facilitarles la conclusión de sus contratos». Sobre la base de esta definición debió reglamentar el Presidente de la República a los corredores y fijar sus honorarios para negociaciones que se celebraren entre comerciantes, únicos a quienes ellos facilitan su mediación. Si fijó honorarios para cuando intervengan en contratos sobre bienes raíces, lo hizo rompiendo el marco que le había fijado la ley

y, por lo tanto, su disposición no tiene ningún valor, ya que importa una extralimitación de atribuciones. Demasiado sabido es que los bienes raíces están, en nuestra legislación, de todo punto excluidos de las transacciones comerciales.

Nosotros al ocuparnos de los derechos y de las obligaciones de los corredores insinuamos esta cuestión, pero intencionalmente no quisimos pronunciarnos sobre ella, para hacerlo en esta oportunidad, donde tiene una capital importancia.

Veamos si se puede desvirtuar el argumento que acabamos de exponer y sirva lo que aquí diremos, como un complemento necesario para muchas doctrinas expuestas en el curso de nuestra Memoria.

No podemos negar la veracidad de la definición que da nuestro Código acerca de los corredores; pero recuérdense las críticas que le hicimos en el párrafo 4.º de la sección 1.ª de este mismo Capítulo. Allí demostramos que ella sólo definía una especie de corredores, los públicos; y además decíamos que no hay ninguna disposición en todo el Título III del Libro I del Código de Comercio que compruebe o que aún remotamente se refiera a esa tan exclusiva intervención para los contratos de comerciantes que quiere establecer o fijarles a los corredores el artículo 48 que hemos citado.

Ahora bien, si el Reglamento no se conformó estrictamente a la definición del art. 48, no puede dejarse de reconocer, sin embargo, que él está de acuerdo con el espíritu general del Título III del Libro I que ha querido dar a la intervención del corredor, toda la amplitud que requiere la vida económica y comercial actual. En consecuencia,

creemos que es algo aventurado decir que el Reglamento ha roto el marco que le había fijado el Código de Comercio.

A fin de no discutir sobre un texto expreso de la ley, podemos aceptar que el artículo 6.º del Reglamento de Corredores no está conforme con la definición que de ellos da el artículo 48 del Código de Comercio; pero el deducir de ahí que sus disposiciones no tienen ningún valor por importar una extralimitación de atribuciones, es imposible que lo aceptemos, porque el hacerlo, sería una muestra de desconocimiento absoluto de los principios fundamentales de Derecho Administrativo que rigen la potestad reglamentaria del Presidente de la República.

Según el N.º 2.º del artículo 72 de nuestra Constitución Política es atribución especial del Presidente de la República la de dictar los reglamentos, decretos e instrucciones que crea convenientes para la ejecución de las leyes.

Esta es una de las formas de la potestad reglamentaria o activa que corresponde al Poder Ejecutivo. Llámasele «*potestad independiente o real*». Ella se reconoce como inherente de dicho Poder: si no se ejerciera, el Ejecutivo dejaría de ser lo que es.

No hay, por lo tanto, necesidad de prescribirla en la Constitución, pues ella existe por sí misma y la existencia del Poder Ejecutivo como órgano, supone la existencia de esta facultad. Pero, como en el Derecho Público no se puede ejercer más facultades que aquellas que la ley o la Carta Fundamental del Estado reconocen, vemos que hay ne-

cesidad de dejar constancia de ella en la Constitución Política; y en tal caso, la potestad independiente o real toma el nombre de «*potestad complementaria o constitucional*».

El ejercicio de esta potestad es amplio, ya que ella es el efecto o la consecuencia de la parte de soberanía que la Nación ha delegado en el Poder Ejecutivo y, por lo tanto, debe tener la misma amplitud que ella. El Presidente de la República puede dictar todos aquellos decretos o reglamentos que exija la ejecución de las leyes y además, los que sean un medio para la satisfacción de las necesidades públicas.

Según lo que hemos dicho, esta facultad es constitucional y privativa del Presidente de la República y ella puede éste ejercerla en la forma y con la amplitud que desee o que estime necesaria.

De todo esto se deduce que aquellos artículos que aparecen en algunas leyes, ordenando al Presidente de la República la dictación de un decreto o reglamento, son disposiciones redundantes e inútiles.

El Jefe del Estado no necesita, para hacer uso de su potestad reglamentaria, de estímulos ni indicaciones de ningún género, que emanen de otro Poder.

¿Qué significan entonces las disposiciones a que aludíamos, cuya existencia es más o menos frecuente en nuestras leyes?

No podemos creer que ellas importen la fijación de un plazo para que el Presidente dé cumplimiento al ejercicio de esta potestad, pues ella no es una obligación de éste, sino una facultad. Tampoco se

puede considerarlas como un correctivo jurídico o político, ni menos social que ejerza el Legislativo sobre el Ejecutivo; no hay fundamento alguno para estimarlo así.

La única interpretación lógica y jurídica que a esto podemos dar es que esas disposiciones importan una delegación de la facultad legislativa y autoriza al Presidente de la República para reglamentar en las esferas de acción propias de la ley. Aunque, esta delegación es atentatoria del principio de la delegación de soberanía que ha hecho el pueblo en los Poderes Públicos, vemos que los casos de aplicación de ella son muy frecuentes en la vida política de los Estados modernos.

Cuando el Poder Legislativo insta al Ejecutivo a dictar un decreto o reglamento, le otorga lo que se llama «*la potestad delegada*» y que se ha definido «como la que se ejerce en virtud de una manifestación expresa del Poder Legislativo con el objeto de que se dicte un reglamento».

El ejercicio de esta clase de potestad reglamentaria que hemos llamado «delegada», produce «*los decretos o reglamentos con fuerza de ley*», como llamamos nosotros a lo que los italianos dan el nombre de «*decretos-leyes*».

Los casos más importantes que podemos citar de aplicación de la potestad delegada en nuestra vida legislativa, los tenemos en el Reglamento del Conservador de Bienes Raíces, dictado en conformidad al art. 695 del Código Civil; el Reglamento para el Registro de Comercio, dictado en conformidad al art. 21 del Código de Comercio; el Reglamento de Casas de Martillo, dictado en confor-

midad a los artículos 82 y 95 del mismo Código de Comercio y por último, el Reglamento de Corredores de que ahora nos ocupamos, el cual fué dictado como dice su mismo texto, «en virtud de lo dispuesto en los artículos 49, 53 y 66 del Código de Comercio».

Nosotros hemos dicho que la autorización expresa del Legislativo que pone en manos del Presidente de la República la «potestad delegada», hace que «el decreto con fuerza de ley» que de ella emana, pueda extenderse a materias propias de la ley. Queremos agregar ahora otro efecto no menos importante que a virtud de la misma se produce. Esto es el hecho de que el decreto o reglamento dictado en cumplimiento de esta obligación del Legislativo, no puede derogarse ni modificarse por otros decretos o reglamentos, sino sólo por medio de una ley. Esta característica especial del «decreto con fuerza de ley» es una consecuencia del principio de «*la comisión legislativa*», el cual se ha formulado diciendo: «la facultad que otorga el Legislativo al Ejecutivo para que dicte un decreto o reglamento con fuerza de ley es una facultad que se extingue por el solo hecho de ejercitarse». Un caso típico de aplicación de este principio lo encontramos en una reforma que se quiso introducir en un Reglamento con fuerza de ley dictado en 1898, sobre tasa tributaria del Territorio de Magallanes. Se quiso elevar por medio de un decreto dicha tasa, pero al Presidente de la República le sugirió dudas el procedimiento y mandó la cuestión en consulta al Tribunal de Cuentas. Don Valentín Letelier, fiscal de ese Tribunal, informó so-

bre la consulta, en el sentido de que el Reglamento de 1898 sólo podía modificarse por medio de una ley, basando su informe expresamente en el principio de la comisión que acabamos de formular.

Aplicando estos mismos principios al Reglamento de Corredores, diremos que él no se podrá derogar ni modificar, sino sólo por medio de una ley o por una autorización legislativa.

Se ha dicho, finalmente, para explicar lo que es en el fondo la potestad delegada que ella es una sanción «*a priori*» que presta el Poder Legislativo al decreto o reglamento que en virtud de ella debe dictar el Presidente de la República. Esta sanción es la que justifica que «el decreto o reglamento con fuerza de ley», que es su consecuencia, pueda entrar en las esferas de la ley. Si así no fuera, no tendría razón alguna esta potestad delegada, pues esta sanción no la necesita el Poder Ejecutivo.

Con todas estas explicaciones, vertidas en sus clases de Derecho Administrativo por el profesor del ramo don Juan Antonio Iribarren, estimamos que queda suficientemente demostrado el alcance y la irredargüible validez que tiene todo el Reglamento de Corredores de 1866 y especialmente los N.ºs 5.º y 10.º de su artículo 6.º que ahora ocupan nuestra atención.

Podemos aún agregar, con la misma finalidad que nos ha guiado hasta ahora, que uno de los efectos más importantes del decreto y, en especial, del reglamento ejecutivo es el de prescribir sobre los casos de aplicación de la ley distinguiéndolos, agrupándolos, ordenándolos y especificándolos; en

una palabra; completar la acción de la ley. Veamos cómo se ha cumplido esto, en nuestro Reglamento de Corredores.

Muchas veces hemos repetido que el Código de Comercio no fijó un campo de acción para los corredores, no les dió ningún monopolio y ni siquiera determinó las funciones que tienen y las negociaciones en que pueden intervenir, para dar cumplimiento a la importante misión que les cabe desempeñar en la vida de los negocios.

Esta lamentable omisión del legislador la subsanó el Reglamento en una forma indirecta. Al decir el artículo 6.º que los corredores cobrarían tales y cuales derechos en los casos allí contemplados, dijo implícitamente qué corredores pueden actuar en las negociaciones que allí mismo se indican, pues sólo así pueden cobrar derechos de corretaje. Como su enumeración no podía ser taxativa, el art. 15 del mismo Reglamento les faculta, en la misma forma indirecta que indicábamos, a actuar en otras negociaciones, fueran o nó análogas a las que había indicado en el artículo 6.º, de que tantas veces nos hemos ocupado.

Otra de las finalidades que debe cumplir el decreto y el reglamento ejecutivo es completar también la acción de la ley, resolviendo las dificultades previstas.

Nuestro Reglamento de Corredores también cumplió esta última finalidad y lo hizo por medio de los números 5.º y 10.º de su artículo 6.º

Al dictarse en 1866 este Reglamento tuvo necesariamente que presentarse la dificultad relativa al corretaje de bienes raíces y esta dificultad se

resolvió en los citados números 5.º y 10.º en el sentido que él es negociación en que pueden intervenir los corredores, pues no de otro modo puede interpretarse el hecho de que en esos números del artículo 6.º se les haya fijado los derechos que pueden cobrar. Pronto demostraremos el acierto de esta inclusión.

Convencido, además, el Presidente de la República de que si bien es cierto que los bienes raíces están excluidos de nuestra Legislación Mercantil, no lo están, sin embargo, de las especulaciones comerciales que se hacen casi a diario en ellos, pero al margen a esa Legislación, quiso fomentar esas especulaciones, haciendo que pudieran intervenir en ellas los corredores, cuya benéfica influencia nadie puede desconocer.

Si tenemos presente que el Derecho Comercial es un derecho de protección y de fomento de la industria mercantil, podremos ver fácilmente la enorme importancia que acarrea esa intervención en las compra-ventas y arrendamientos de bienes raíces que a los corredores autorizan los números 5.º y 10.º del artículo 6.º del Reglamento.

Como ya consideramos fehacientemente demostrada la perfecta validez del Reglamento de Corredores, aún en aquellas disposiciones que no guarden una íntegra armonía con el Código de Comercio, vamos a ocuparnos del segundo punto que habíamos indicado al iniciar este párrafo, como otra de las dificultades que se habían presentado con ocasión del corretaje sobre bienes raíces. Nos referiremos, en consecuencia, a averiguar si estos actos que importan dicho corretaje, son o nó actos de comercio.

Sobre este punto se han formulado por nuestros Tribunales de Justicia tres teorías que analizaremos separadamente.

*1.ª teoría.—Teoría del mandato civil*

Se ha sostenido en algunos fallos de nuestros Tribunales, y aún algunos de ellos emanados de nuestra Corte Suprema de Justicia, que la actuación de un corredor en actos que versan sobre bienes raíces es un mandato civil que se rige enteramente por las prescripciones de dicho Código y que no siendo esto un acto de comercio, no puede nunca dar lugar a un corretaje. Esta doctrina se sostiene en una sentencia de la Corte de Apelaciones de Valparaíso que aparece en la Gaceta de 1901, pág. 647, N.º 768; en una sentencia publicada en la Gaceta de 1914, pág. 483, sentencia N.º 191 y también en dos sentencias de la Excm. Corte Suprema, una del 22 de Junio de 1911 y otra del 27 de Abril de 1918, que se hallan publicadas en la Revista de Derecho y Jurisprudencia; la primera en el Tomo VIII, Parte 2.ª, Sección 1.ª, pág. 252 y la segunda, en el Tomo XV, Parte 2.ª, Sección 1.ª, pág. 571.

*2.ª teoría.—Teoría del corretaje*

Al frente de la teoría del mandato civil se ha colocado una que acepta francamente la existencia de un contrato de corretaje en la negociación en que interviene un corredor de comercio. Ella ha recibido su aprobación en dos sentencias de la

Ultima. Corte de Valparaíso que aparecen copiadas en la Revista de Derecho y Jurisprudencia, la primera en el Tomo VIII; Parte 2.<sup>a</sup>; Sección 2.<sup>a</sup>; pág. 2 y la segunda en el Tomo XII; Parte 2.<sup>a</sup>; Sección 2.<sup>a</sup>; pág. 204 y también en el voto disidente del Ministro don Eduardo Castillo presentado con ocasión del fallo de la Excma. Corte Suprema del 27 de Abril de 1918 que citamos como confirmatorio de la doctrina anterior.

### 3.<sup>a</sup> teoría.—Teoría mixta

Esta tercera teoría que hemos llamado «mixta» declara que para calificar de mercantil al corretaje no hay necesidad de dar esa misma calificación al contrato principal en que el corredor interviene y cuya realización facilita.

Nosotros en otras ocasiones ya hemos insinuado esta doctrina y la hemos aceptado como la verdadera y la que más conforme está con los principios jurídicos que informan a la correduría.

Al estudiar ahora este punto y relacionándolo con el corretaje de bienes raíces, no hacemos sino confirmar una vez más nuestro modo de pensar y rendir un nuevo homenaje a las sabias enseñanzas de ilustres tratadistas que nos han guiado en el desarrollo de nuestro trabajo. Bástenos citar un pasaje del libro de Lyon Caen y Renault (Tomo I; N.º 58) que dice: «No hay que distinguir en seguida, la naturaleza civil o mercantil del acto al cual el corredor sirve de intermediario, puesto que el artículo 632 del Código de Comercio Francés (art. 3.º N.º 11.º del nuestro) es general e imprime el

carácter comercial al corretaje en sí mismo, sin preocuparse de las operaciones que él facilita. Así por ejemplo, agregan estos autores, ejecuta acto mercantil el corredor que se interpone entre un productor que quiere vender sus productos, lo mismo que cuando media en las compras o ventas de bienes raíces y en ninguno de estos casos hay comerciabilidad ni de parte del vendedor ni de los compradores». Estas mismas ideas, expuestas con tanta precisión y claridad por Lyon Caen y Renault, las podemos encontrar en el texto de Massé (Tomo II; N.º 922; pág. 138).

Ante opiniones tan respetables no podemos dejar de pensar en el sentido que hasta aquí lo hemos hecho y que el seguir la senda trazada por tan buenos maestros, talvez nos atenúe la falta que cometemos, desconociendo el acierto de fallos emanados del más alto Tribunal de la República y dar nuestra más franca aprobación a otros que no tienen tan elevada procedencia, como por ejemplo, una Sentencia del 17 de Julio de 1921 dictada por el Juez de Chillán y confirmada por la Corte de Talca el 21 del mismo mes y año y que aparece en la Gaceta de ese año, página 797 y lleva el N.º 179.

En los diversos considerandos de esa sentencia se analiza la cuestión que ahora hemos estudiado, en una forma admirable y se deja en ella de manifiesto un conocimiento cabal de los verdaderos principios de la correduría, todo lo cual hace a este fallo digno de elogios, que nuestra pluma está muy lejos de poderlos vertir aquí en forma que él se los merece.

Con lo dicho hasta este momento, queremos po-

ner término al estudio de las negociaciones en que pueden intervenir los corredores de comercio; pero antes de hacerlo es necesario dar una explicación sobre un punto. Nuestro deseo hubiera sido copiar aquella sentencia del Juez de Chillán de 1921, que tan gran acogida le hemos dispensado; pero no lo hemos hecho, a fin de no quitar unidad a nuestro trabajo y aumentar su extensión con palabras que son nuestras. Queríamos, sin embargo, que ella sea considerada como parte integrante de él y sirva para dar una patente de autoridad a muchas ideas que se hallan dispersas en el contenido de esta Memoria.