

DOS MINUTOS DE DOCTRINA

29 de enero de 2016

“DUEÑO VENDE. INTERMEDIARIOS ABSTENERSE”

Con frecuencia los carteles de venta de inmuebles contienen ésta u otra leyenda similar, para evitar la intervención de corredores o agentes que luego pretendan una comisión sobre la operación. Pero a veces...

María demandó a Bosisio SA para cobrar la comisión que supuestamente le correspondía por haber actuado como intermediaria entre esa empresa y quien compró su planta industrial.

María dijo haber hablado con el presidente de Bosisio SA, de quien recibió toda la información acerca del inmueble que la empresa puso a la venta. El funcionario le aclaró que no se otorgaría una autorización de venta exclusiva, pero que admitiría la presentación de ofertas por posibles compradores. Más adelante, informó a María el precio de venta deseado. La intermediaria entendió haber acordado una comisión equivalente al 3% del precio.

Como consecuencia de la publicidad hecha por María a su costa, Nora, una colega, le dijo que tenía un interesado, Caffaro SA. María acordó entonces que compartiría con Nora la comisión que pagase el comprador, pero no la que debía pagar Bosisio, el vendedor.

Los directivos de Bosisio y Caffaro se pusieron de acuerdo en el precio y negociaron entre ambas empresas los términos del contrato, que terminó celebrándose poco después, sin la

intervención de María. Cuando ésta reclamó a Bosisio el pago de la comisión, la empresa se negó.

María inició pleito, respondido por Bosisio con el argumento de que nunca pidió sus servicios y que la operación se concretó sin su intervención ni asesoramiento.

En primera instancia se dio la razón a María. La jueza interviniente entendió que estaba probada la existencia de su contrato con Bosisio y que su participación permitió que se concluyera la operación. Para llegar a estas conclusiones, la jueza entendió que los correos electrónicos intercambiados por las partes demostraban la existencia de tratativas entre ambas y un acuerdo relativo a la comisión a pagar.

Para la magistrada, “la labor del corredor público le confiere el derecho a cobrar una remuneración por los negocios eficaces en los que intervenga y a percibir del comitente el reintegro de los gastos convenidos y realizados desde que la operación se concluya, salvo pacto o uso en contrario”.

El Código Civil y Comercial establece que hay corretaje cuando una persona (el

corredor) se obliga ante otra a mediar en la negociación y conclusión de uno o varios negocios, sin tener relación de dependencia o representación con ninguna de las partes.

La jueza consideró relevante el testimonio de Nora, quien había puesto a Caffaro, el comprador, en contacto con María. Aquel, incluso, entregó una suma de dinero como reserva. Luego dijo haberse arrepentido de la operación, por lo que retiró su oferta. Al tiempo, Nora supo que Caffaro y Bosisio habían cerrado trato, por lo que ella misma tuvo que reclamar judicialmente a su cliente (Caffaro) el pago de su propia comisión.

En primera instancia también se entendió que, *no obstante la inexistencia de un contrato escrito entre la corredora y su comitente, al tratarse de un contrato comercial éste podía probarse por la correspondencia intercambiada y las declaraciones de los testigos.*

Bosisio apeló. La Cámara de Apelaciones¹ rechazó su argumento de que María, en su demanda, había reconocido “haberse alejado en forma voluntaria del negocio”. Los jueces entendieron que Bosisio, al apelar, no tuvo en cuenta que la jueza anterior ya había analizado el punto y establecido que María reconoció “haber delegado el cobro de la comisión” en otra persona, debido a la enfermedad de su madre, pero que ello no había significado su desvinculación de la operación.

La Cámara ratificó que estaba demostrado que Bosisio no desconoció “la intervención fructífera” de María ni su derecho a percibir la comisión y que no logró demostrar que María se hubiera desinteresado de la operación.

¹ In re “B.M.B. c, Bosisio SA”, CApCC San Isidro, (1), 2015; *eDial.com* AA93F5

La Cámara reiteró el principio de que, en casos como éste, “la comisión se devenga desde que las partes acuerdan la operación respecto de la cosa objeto del corretaje, para lo cual fueron acercadas por el corredor *y aunque éste no participe de la instrumentación de la compraventa*”.

Para el tribunal, “es una característica esencial del corretaje otorgar al corredor el derecho al cobro de una comisión de quienes se han servido de su mediación cuando concluyen el contrato, *pero es necesaria una relación de causalidad entre esa conclusión y la actividad del corredor*”. Y recalcó que el derecho a la comisión persiste “aun cuando las partes simulen de modo fraudulento su abandono o encarguen su conclusión a otra persona o lo concluyan por sí mismas”.

Sobre el punto, la Cámara reiteró que Bosisio no logró desvirtuar los fundamentos de la sentencia anterior que admitió que la corredora inmobiliaria tenía derecho a cobrar una comisión por el negocio inmobiliario que la vinculó con el vendedor.

Entre sus quejas, Bosisio sostuvo que, para determinar la base de cálculo de la comisión, debía estarse al valor del inmueble tal como aparecía en la escritura de venta, puesto que ésta, por ley, hace plena fe de cuanto se manifiesta en ella.

La Cámara, sin embargo, sostuvo que “correspondía distinguir el negocio en el que intervino la corredora (lo que tuvo lugar cuando la oferta de la compradora fue aceptada) de aquel otro negocio que las partes instrumentaron con posterioridad”. Sobre el punto, la Cámara dijo con claridad que *la tarea que compete al corredor es acercar a las partes, de modo que exista acuerdo entre ellas, pero no garantizar la formalización del negocio.*

En consecuencia, consideró que como el negocio vinculante fue el que las partes concluyeron con su oferta y aceptación, no debía tenerse en cuenta el valor reseñado en la escritura, sino el que constituyó el acuerdo logrado por la corredora. Para el tribunal, esta conclusión encuentra apoyo en una interpretación de la conducta de las partes bajo la óptica del principio de la buena fe, “que constituye una exigencia en la celebración y ejecución de los contratos”.

Los magistrados entendieron que la actitud de quienes fueron acercados por la corredora y alcanzaron un primer acuerdo pero luego lo terminaron por sí mismos, sin dar aviso a aquella para pagarle su comisión, no obraron conforme a la exigencia primaria de la buena fe.

Por esos argumentos, la Cámara ratificó la postura de que el cálculo de la comisión debía efectuarse sobre las verdaderas cifras en juego, más allá de las que las partes hubieran indicado en los documentos contractuales.

En cuanto al porcentaje de la comisión, la Cámara analizó los argumentos de Bosisio acerca de que el porcentaje exigido por María (3%) era elevado. Para ello, el tribunal pasó revista a las innumerables leyes nacionales y provinciales que se han referido a la naturaleza de orden público atribuida en el pasado a las disposiciones sobre aranceles profesionales mínimos y

máximos. También consideró la cuestión acerca de si las normas de carácter local pudieron o no ser derogadas por normas nacionales que ordenaron la desregulación arancelaria y permitieron así la libre contratación entre las partes. El tribunal puso fin al debate al concluir que, de acuerdo a las normas en vigencia, *las partes pueden libremente pactar el precio de los servicios, sin que dicha facultad pueda ser cercenada por leyes locales*. En consecuencia, en palabras de la Cámara, “ahora hay libertad absoluta para pactar los honorarios de cualquier modo” (dentro de los límites que establecen el abuso de derecho, la lesión o la imprevisión).

Amén de esta cuestión, el tribunal entendió que Bosisio no logró justificar su planteo de que una comisión del 3% resultaba irrazonable. Tampoco pudo demostrar que María hubiera accedido a reducir el monto de su retribución. Por lo tanto, “nada autorizaba a reducir la comisión ni fijarla en un porcentual inferior al 3% establecido en la sentencia de primera instancia”.

En resumen, la sentencia de primera instancia fue confirmada en todos sus aspectos.

Quizás el aspecto más importante del fallo sea su conclusión acerca de que las partes tiene libertad para fijar libremente la comisión, más allá de lo que puedan disponer normas locales al respecto.

* * *

Esta nota ha sido preparada por Juan Javier Negri. Para más información sobre este tema pueden comunicarse con el teléfono (54-11) 5556-8000 o por correo electrónico a np@negri.com.ar.

**Este artículo es un servicio de Negri & Pueyrredon Abogados a sus clientes y amigos.
No tiene por objeto prestar asesoramiento legal sobre tema alguno.**