

Expte. N° 182042 - Juzgado Civil y Comercial N°13

En la ciudad de Mar del Plata, reunida la **Cámara de Apelaciones en lo Civil y Comercial, Sala Segunda**, en acuerdo ordinario a los efectos de dictar sentencia en los autos caratulados “**CLAUSO, GILDA FLORA C/ BARDUCCI, DIANA VIRGINIA S/ CUMPLIMIENTO DE CONTRATOS CIVILES / COMERCIALES**”, habiéndose practicado oportunamente el sorteo prescripto por los artículos 168 de la Constitución de la Provincia y 263 del Código de Procedimientos en lo Civil y Comercial, resultó que la votación debía ser en el siguiente orden: Dres. Ricardo D. Monterisi y Alfredo E. Méndez, en atención a la excusación del Dr. Loustaunau del 09/12/2024 que se acepta en este acto;

El Tribunal resolvió plantear y votar las siguientes:

C U E S T I O N E S

1ª) ¿Es justa la sentencia definitiva del 31 de octubre de 2024?

2ª) ¿Qué pronunciamiento corresponde dictar?

A la primera cuestión planteada el Sr. Juez Dr. Ricardo D. Monterisi dijo:

I. El 31 de octubre de 2024, el Sr. Juez de primera instancia dictó sentencia definitiva en la que rechazó la demanda promovida por Gilda Flora Clauso contra Diana Virginia Barducci por cumplimiento de contrato.

Para así decidirlo, explicó que no fue controvertido por las partes que en el mes de mayo de 2017 la Sra. Gilda Clauso, martillera y corredora pública, y la Sra. Diana Barducci, como propietaria de una casa en el barrio Rumencó -lote 41 del barrio “Los Pinos”- suscribieron una autorización de venta exclusiva del inmueble por la suma de U\$D950.000 por 120 días, la cual venció en septiembre de ese año. Tampoco es materia de debate que la casa fue vendida a Alejandra Sánchez y Néstor Bustamante a mediados del año 2019.

La controversia, dijo el magistrado, radica en la intervención de la Sra. Clauso en la concreción de la venta y la consiguiente obligación de pagar la comisión respectiva.

Señaló que, no controvertida la autorización de venta, existió entre Clauso y Barducci un contrato de corretaje, que se verifica 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. De conformidad con lo dispuesto por el art. 1347 del CCyC, el corredor tiene determinadas obligaciones, incluyendo proponer los negocios con exactitud, precisión y claridad, comunicar a las partes todas las circunstancias que sean de su conocimiento, a la vez que debe desplegar la actividad necesaria para buscar y acercar la o las personas interesadas en la conclusión del negocio proyectado por el comitente, todo ello a cambio de una contraprestación en dinero.

Agregó que la Ley 10.973 de la Provincia de Buenos Aires que regula la profesión de los martilleros y corredores públicos señala que para ejercer en tal calidad se

requiere poseer título universitario y estar inscripto en alguno de los colegios departamentales. Agregó que el derecho al cobro de la comisión requiere que el negocio se celebre como resultado de su intervención, siendo esta última condición necesaria y que no puede ser suplida.

Sobre esa línea, señaló el juez que más allá de que la actora afirmó que “siguió trabajando” la propiedad una vez vencida la autorización de venta, lo cierto es que ninguna prueba demostró una prórroga expresa o incluso tácita de aquella venia para comercializar la casa. Incluso se acreditó que otras inmobiliarias publicaron la misma propiedad.

Agregó que de la prueba producida tampoco surge acreditado que Gilda Clauso no desplegó la actividad o el comportamiento que el ordenamiento jurídico exige para la obtención de contraprestación alguna, dado que (1) no concurrió personalmente en ninguna oportunidad al inmueble cuya autorización se había suscripto; (2) no asesoró a las partes, ni a la compradora ni a la vendedora, ni se encargó de acercar posiciones entre ellas y (3) no efectuó el estudio de títulos y el pedido de informes que invoca haber realizado.

Destacó el testimonio de la Sra. Tarana, que explicó la mecánica de trabajo de Re/Max, indicando que los “agentes y/o colaboradores” cumplen y llevan a cabo funciones que se encuentran especialmente determinadas para profesionales que cuenten con título y matrícula habilitante, y luego le “facturan por sus servicios” a la Sra. Clauso, que se encuentra inscripta y habilitada para el ejercicio de la profesión.

Pero tanto Tarana como Campos, señaló el juez, no están habilitados para el ejercicio profesional al no cumplir los recaudos previstos por la norma que rige la actuación profesional de los martilleros. Dicha conducta se encuentra expresamente prohibida en el art. 53 de la Ley 10.973 que establece la prohibición del profesional de facilitar su nombre a personas no habilitadas a efectos de que procedan a la apertura de oficinas o ejerzan la profesión, así como tampoco permite regentear las que no sean propias. Idéntica prohibición regula el código de ética.

II. El recurso de la Sra. Gilda Flora Clauso

Apeló la actora el 6 de noviembre de 2024 y fundó su recurso el 23 de diciembre de 2024, con réplica de la contraria del 6 de febrero de 2025.

Los agravios de la reclamante pueden sintetizarse del siguiente modo:

i) En un primer punto de crítica, objeta que el juzgador se haya apartado de la materia debatida. Refiere que, al resolver, se alineó con el argumento del Colegio de Martilleros de la Provincia de Buenos Aires que “*juzga la operatoria y forma de trabajar de la inmobiliaria*”. Cita un expediente judicial en el que dice haber tenido una decisión favorable.

ii) Considera equivocado la determinación de la materia controvertida, referida a la intervención de la Sra. Clauso en la operación y la consiguiente obligación de pagar una comisión. Dice que “*solo con leer la sentencia dictada en la Cámara Contencioso*

Administrativa de nuestra ciudad, cuando se hace lugar a la demanda instaurada por mi parte contra el Colegio de Martilleros y Corredores Públicos ante el juzgamiento inadecuado y tendencioso por parte de la Institución contra el trabajo y forma de trabajar de quien pudiera estar adherido al sistema REMAX". Refiere que la sentencia se dictó el 15 de agosto de 2024 y transcribe la carátula.

iii) Afirma que la prueba informativa a otras dos inmobiliarias (Robles y Muiño) fue armada para perjudicarla. Alega que es una "simple manifestación unilateral de un tercero sin respaldo documental del supuesto informe". Entiende que no debió ser admisible el informe, que busca sustituir otra prueba como la testimonial.

iv) Critica el modo en que fue evaluada la prueba testimonial y confesional. Dice que Bustamante tiene un interés en el proceso y que reconoció que mínimo fue dos o tres veces con la colaboradora de la accionante. Agrega que los informes prueban los ingresos del testigo a Rumencó desde octubre de 2017 a fines de 2018, un total de trece veces. Si bien no se informó quién lo autorizó, dice que fue la Sra. Carla Tarana.

Refiere que el juez se equivoca al no comparar el testimonio de Bustamante con los restantes. Dice que el nombrado refirió haber ido una vez a ver la casa con la Sra. Sánchez, lo cual difiere con lo dijo por la demandada y los demás testigos.

Destaca que en su confesional la Sra. Barducci reconoció que el Sr. Campos concurrió a su casa con los Sres. Sánchez y Bustamante; reconoció también que ambos fueron varias veces a su domicilio; que se conocieron por la intervención de Campos y que luego continuaron las negociaciones de venta de la casa sin la intervención de Marcelo Campos. Reconoció, además, que dos o tres veces fueron a la casa acompañados por la Sra. Carla Tarana.

v) Finalmente, expone su visión sobre las consecuencias que considera que emergen del fallo apelado, incluyendo reflexiones sobre el modo en que trabajan las inmobiliarias y los riesgos derivados de la interpretación que el magistrado hizo sobre las obligaciones del corredor.

III. Tratamiento de los agravios.

Ninguno de los argumentos expuestos por la actora permite demostrar un error en las consideraciones de hecho o de derecho volcadas en la sentencia atacada. El recurso, por los motivos que seguidamente detallaré, debe ser desestimado.

III.a. El crédito reclamado por la Sra. Gilda Flora Clauso

Una mejor comprensión del conflicto que media entre las partes y un correcto tratamiento del recurso me obliga a recapitular muy brevemente la forma en que ha quedado zanjada la controversia en primera instancia; en particular, las premisas basilares sobre las que se asentó la pretensión de la reclamante.

Este proceso nace como consecuencia del reclamo que la Sra. Gilda Flora Clauso le formula a la Sra. Diana Virginia Barducci por una supuesta comisión debida por una labor de corretaje. Según Clauso, esa labor no retribuida es la que le habría permitido

a la demandada vender una importante propiedad ubicada en un barrio cerrado de nuestra ciudad.

El relato de la Sra. Clauso tiene algunas vacilaciones discursivas a la hora de explicar los hechos en los que se sostiene su reclamo y el rol que ella misma tuvo en el marco del corretaje en cuyo seno habría nacido el derecho que reclama. Por un lado, Clauso exige el pago de una comisión derivada de un corretaje que ella misma refiere haber hecho, aunque reconoce que en él participó "*un colaborador*" (Adrián Marcelo Campos) a quien le delegó la "*gestión diaria*" en nombre de "*nuestra oficina*", aclarando que Campos "*no realizó tarea de intermediación*". En otras partes de la demanda, el derecho a comisionar fue vinculado a labores que se adjudica como propias (leo en su escrito inicial frases como "*Sánchez conoce la propiedad gracias a la intervención y gestión de Gilda Clauso*", "*la suscripta acercó los intereses de las partes*", "*intervine en la intermediación de la venta del inmueble*"), aunque luego se las endilga nuevamente a su "*colaborador*" Campos, o a la "*gestión de la Inmobiliaria*" ("*los actuales dueños la conocieron gracias a la intervención de esta inmobiliaria*"). Clauso no explicó el vínculo de Adrián Marcelo Campos con esa inmobiliaria ni brindó algún detalle complementario para justipreciar el rol que ese agente tiene en el marco de la "oficina" a que hace referencia. Solo se limitó a enfatizar en la audiencia de vista de causa que no es dependiente (minuto 6:00 y 8:50 de la audiencia de vista de causa).

De hecho, la poca información que emerge de la prueba producida es confusa y contradictoria: Clauso dijo que Campos no tiene relación de dependencia y es él quien contrata los servicios de Re/Max (o REMAX, que se supone o infiero vinculados a la operatoria inmobiliaria) y dijo que tales servicios "*son de márquetin y publicidad*" (minuto 8:25 de la audiencia). Pero Tarana, a su turno, dijo que tanto ella como Campos le facturan a Clauso sus servicios y que son exactamente los mismos: "*márquetin y promoción*" (minuto 59:45 u 1:00:42 de la audiencia).

Como sea, en el marco de este relato en el cual el corretaje se imputa indistintamente a (i) Clauso, (ii) a Clauso con auxilio de un colaborador a quien le paga servicios (o quien le contrata servicios, no está del todo claro), (iii) a "nuestra oficina" y/o (iv) a "esta inmobiliaria" (en la que no se sabe bien qué rol o vínculo tiene Campos), la actora alegó que realizó tareas que incluyen la tasación de la propiedad, el estudio de títulos y el pedido de informes, las que aclaró —con evidente énfasis— que están reservadas al corredor matriculado.

La prueba producida por la reclamante permitió verificar, al menos en parte, lo que alegó en su demanda en torno a la labor de intermediación y el acercamiento de los compradores a la Sra. Barducci. Pero esa misma prueba es la que persuadió al juez de dos cosas sumamente importantes en orden a definir la improcedencia de su reclamo: **(a)** que Gilda Flora Clauso no participó del corretaje que motiva el alegado devengamiento del honorario (y, al absolver, reconoció que no hizo prácticamente ninguna de las múltiples labores técnicas que en su demanda dijo haber realizado) y **(b)** que la tarea de intermediación fue hecha por quienes la actora denomina sus

“colaboradores” que declararon como testigos y que no están habilitados para el ejercicio profesional.

Buena parte de los argumentos recursivos de la actora están orientados a controvertir el modo en que fue valorada la prueba, y enfatizar —una y otra vez— que la Sra. Barducci accedió a los compradores gracias a la labor del Sr. Marcelo Campos.

Pero el problema de esta estrategia argumental es que parece desatender el verdadero motivo por el cual su demanda fue rechazada. Aun aceptando por hipótesis que lo que alega es verdad (y que, efectivamente, la vendedora logró disponer de su propiedad por medio de un vínculo gestado por la labor, la gestión y el esfuerzo del Sr. Adrián Marcelo Campos), la demanda fue considerada improcedente porque ni Campos está habilitado para ejercer el corretaje, ni Clauso tiene derecho a comisionar por un corretaje ajeno en el que no intervino. Estas últimas premisas, centrales en la decisión que le ha sido adversa, no logran ser cuestionadas o refutadas en el recurso en tratamiento.

El origen de este déficit argumental recursivo no es difícil de hallar.

Es claro para mí que la Sra. Gilda Clauso *presupone la licitud de su modalidad delegativa de trabajo*, todo lo cual la lleva a destinar sus esfuerzos en destacar las gestiones de su “colaborador” o “agente” cuyo éxito pretende hacer propio para cobrar una retribución a título personal.

Esta presuposición se sostiene, a su vez, en una forma muy particular de concebir su profesión, a sus incumbencias profesionales y a las labores esenciales de la intermediación inmobiliaria. A la luz de lo narrado por los testigos y lo dicho por ella misma en su demanda, es evidente que Clauso considera que buena parte de su quehacer profesional constituye una actividad no esencial ni privativa del corretaje, y por lo tanto considera que es delegable o tercerizable en auxiliares (o *colaboradores*, como los denomina) que carecen de autorización para ejercer la intermediación.

En línea con lo decidido por el juez, no concuerdo ni con una cosa ni con la otra: ni con el modo en que Clauso define los contornos y límites de su propia profesión, ni con la consecuente decisión de delegar en pretensos *agentes* una labor que el ordenamiento jurídico exige que haga ella misma, por tratarse de una profesión liberal indelegable.

En los párrafos que siguen brindaré los argumentos que justifican esta última conclusión.

III.b. El corretaje y la delegación de la labor profesional

En nuestro país el corretaje ha sido —y sigue siendo— una actividad fuertemente regulada por el Estado mediante normas de orden público tendientes a asegurar condiciones de idoneidad y publicidad, todo ello con el propósito de proteger el interés general (Fontanarrosa, Rodolfo O., *Derecho Comercial Argentino*, Buenos Aires: Zavallía, pág. pág. 521). Normas y exigencias que, al decir de la Corte Suprema en el fallo “*Caracciolo*”, en el que se le negó el derecho a comisionar a un corredor no habilitado, han sido

impuestas por el interés público y la necesidad de asegurar la idoneidad, corrección y responsabilidad de quienes se dedican a esas actividades (Fallos: 310:570).

A la normativa mercantil —hoy derogada— que exigía condiciones de edad, capacidad, y conocimiento de plaza (arts. 8.3, 87.1 y sig. del Código de Comercio) le siguió una reforma que acentuó aún más la profesionalidad de la labor de intermediación al requerir formación universitaria (Dec. Ley 20.266/73 ref. por ley 25.028) y que confluye actualmente en la regulación del contrato de corretaje en el Código Civil y Comercial que solo puede celebrarse con profesionales habilitados (arts. 1345 a 1355).

En la Provincia de Buenos Aires, el corretaje inmobiliario solo puede ser realizado por un Martillero y Corredor Público con título universitario expedido por Universidades Nacionales o Provinciales, de gestión estatal o de gestión privada, y que además se encuentre inscripto en alguno de los Colegios Departamentales donde tiene denunciado su domicilio legal (arts. 1, 5 y cctes. de la Ley 10.973, 1, 2 y sig. del Dec. 3630/91). El corredor tiene una plétora de obligaciones previstas por la normativa nacional (art. 1347 CCyC) y local (art. 52.a. Ley 10.973) y su derecho a percibir una comisión nacida en el marco de un contrato de corretaje exige que el negocio se celebre «*como resultado de su intervención*» (art. 1350 del CCyC).

Si bien por regla todo deudor de una obligación de hacer de fuente negocial puede valerse de auxiliares para el cumplimiento de lo debido (arg. art. 732 del CCyC), lo cierto es que esa potestad puede verse limitada por la naturaleza de la obligación y las especiales características de la persona a quien el acreedor le encomienda la actividad. En las obligaciones *intuitu personae*, tal prerrogativa no resulta admisible y es el deudor, y solo él, quien puede satisfacer el interés del acreedor mediante el cumplimiento de la prestación que constituye el objeto de la obligación (el tema, en detalle, en Parellada, Carlos A. *Responsabilidad del deudor por el hecho de sus auxiliares en el ámbito contractual*, en Revista de Derecho de Daños, Santa Fe: Rubinzal Culzoni, 2003-1, pág. 146/7; Pizarro, Daniel – Vallespinos, Carlos. *Tratado de la responsabilidad civil. 2da ed.* Santa Fe: Rubinzal-Culzoni, 2024, t. III, pág. 54).

Este mismo límite puede hallarse en el marco de las actividades que requieren formación y habilitación estatal para su ejercicio. En estos casos, no es solo el acreedor, sino principalmente el Estado el que, por intermedio de su poder de policía y por motivos de protección del interés general, procura que las profesiones sean ejercidas en forma personal por aquellos que acreditan determinadas exigencias de formación, solvencia técnica, buena conducta, etcétera (art. 1 y cctes. de la Ley 10.973).

Es exactamente esto lo que ocurre con el corretaje: las funciones esenciales de la intermediación inmobiliaria deben ser entendidas como eminentemente personales y de la propia esencia de la institución surge la indelegabilidad de su actividad. Esta última nota característica de la intermediación es destacada en forma unánime por la doctrina (Lorenzetti, Ricardo L., *Tratado de los contratos: parte especial*. Santa Fe: Rubinzal-Culzoni, 2021, t. II, pág. 183; Junyent Bas, Francisco - Izquierdo, Silvina. *El contrato de corretaje en el Código Civil*

y Comercial, La Ley Sup. Esp. Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación. Contratos en particular 2015 (abril) , 163, Hequera, Elena Beatriz, *Contrato de corretaje y el proyecto de código*, La Ley 20/11/2013, 1; Cám.Civ.Com. de San Isidro, Sala Segunda, "Carro, Mariano c/Fundación San Pío X s/Cobro de pesos", expte. 91248, sent. del 28/08/2003, RSD-189-3 S).

Heredia señala que las calidades exigibles a un corredor son inherentes a su persona. Todas las obligaciones, responsabilidades y garantías relativas a su desempeño profesional tienen carácter estrictamente vinculado a su desempeño personal, [v.gr.](#), la imparcialidad (arts. 34, inc. c], ley 20.266); la obligación de confidencialidad (art. 1347, Cód. Civ. y Com.), de requerirse por alguna de las partes, el deber de asistir a la firma del contrato (art. 1347, Cód. cit.) y a la entrega de las cosas vendidas (art. 1347, Cód. cit.), a fin de aclarar o resolver las diferencias o malentendidos que se pueden suscitar entre las partes. Todo ello se funda en las funciones *intuitu personae*, por lo cual no pueden ser delegadas (Gómez Leo, Osvaldo R., *Tratado de derecho comercial y empresario*: contratos bancarios, comerciales y de cambio en el derecho privado, Buenos Aires, La Ley, t. II, Cap. XII, punto 11, el destacado me pertenece).

Fontanarrosa, refiriéndose a la legislación mercantil derogada (aplicables a *fortiori* a las normas actuales que exigen formación universitaria y matriculación colegiada), decía: «[e]l desempeño de la función de corredor es indelegable. Se trata de una actividad de orden profesional, para la que la ley exige condiciones determinadas, fundadas en las calidades personales del que las realiza. Por consiguiente, ella no puede ser encomendada a un factor o dependiente ni, menos todavía, a un tercero extraño. La doctrina es unánime en este sentido" (Fontanarrosa, Rodolfo O., *Derecho Comercial Argentina*, Buenos Aires: Zavallía, pág. 521).

Consecuencia de todo lo anterior es que el corretaje exige una participación activa y personal del profesional matriculado en la labor de intermediación.

Es el corredor —y nadie más—quien pone "*en relación a las partes para la conclusión del contrato proyectado*" (según la definición del art. 50.b de la Ley 10.973) "*mediando en la negociación y conclusión de negocios*" (de acuerdo a la definición del art. 1345 del CCyC).

El art. 1350 del CCyC lo dice explícitamente al condicionar el derecho a cobrar una comisión a que "*el negocio se celebra como resultado de su intervención*". El criterio del legislador no ha sido novedoso, ya que la jurisprudencia comercial ya tenía resuelto desde hace mucho tiempo que el derecho a percibir honorarios por el corretaje exige algo más que la existencia de una operación inmobiliaria: esta última debe ser "*el fruto de la intervención eficaz del mediador*". Para ello, dijo la Sala C de la Cámara Nacional en lo Comercial, se requiere "*comprobar que se desarrolló una tarea efectiva de aproximación entre la oferta y la demanda y que, debido a sus gestiones o trabajos, las partes lograron ponerse de acuerdo sobre los puntos fundamentales del negocio*" (CNCom., Sala C, "*Eduardo Lavaque c/ Ferreti, Carlos s/ Ordinario*", del 30/12/1988).

Lo dicho no significa que un profesional habilitado no pueda obtener el auxilio de un colaborador o dependiente de su oficina para gestiones administrativas. Lo que la referida indelegabilidad exige es que esa asistencia sea excepcional, cautelosamente restringida y acotada a una ayuda meramente operativa. El ordenamiento jurídico no autoriza a que, so pretexto de una *colaboración*, se ponga en práctica una delegación o traslado indebido de las actividades, diligencias, incumbencias y tareas esenciales que son propias de la intermediación profesional que solo el corredor matriculado puede hacer.

Esto último es lo que ocurrió en el caso, como explicaré a continuación.

III.c. El resultado de la prueba

Los testimonios de Carla Tarana y Adrián Marcelo Campos lucen ciertamente sinceros, espontáneos y claros a la hora de explicar la realidad de lo sucedido. La tibieza de las respuestas de la demandada contrasta con la consistencia y claridad del relato de los denominados “agentes inmobiliarios”.

Pero la sinceridad de Campos y Tarana ha tenido un doble filo a la hora de dar soporte probatorio a la pretensión de la Sra. Clauso: el empeño que los testigos han puesto en demostrar el éxito de su laboreo (y la injusticia y la frustración que evidentemente sienten por el hecho de que sus esfuerzos no hayan sido retribuidos) ha traído consigo una descripción minuciosa y pormenorizada de su modalidad de trabajo, del verdadero vínculo que tienen con la Sra. Clauso y del rol que unos y otros cumplieron en intermediación que motivaría el derecho a la comisión de Clauso. Sus declaraciones tornan ilusorio el intento de la actora —y de los propios testigos— de presentar a su modelo de negocio como una mera tercerización de servicios de «*márquetin y publicidad*» mediante el cual los “*agentes o asesores inmobiliarios*” le facturan a la corredora habilitada por un cierto importe.

He visto una y otra vez el video de la audiencia de vista de causa y resulta elocuente el modo en que Campos y Tarana hablan de la forma en que cada uno de ellos (y no Clauso) conocieron a las partes, del modo en que hablan de *sus clientes* (y no de los clientes de Clauso), de *sus honorarios* (y no los de Clauso), de que ellos mismos (y no Clauso) *representaban* uno y otro a las partes compradora y vendedora, de *los códigos* sobre lo que está bien o mal hacer en las visitas, de *las reuniones* en las que participaron junto a las partes (y en las que nunca estuvo Clauso), de las *negociaciones* mantenidas (sobre las que Clauso no tuvo injerencia), del esfuerzo en sostener los *diálogos entre los interesados* (en los que no participó Clauso), de *visitar* las propiedades (a las que Clauso no fue ni hay constancia de que siquiera las conozca), de persuadir a *sus clientes* sobre los *valores elevados* de las propiedades, e incluso de las *tasaciones* que ellos mismos efectuaban (y no Clauso, como afirmó en su demanda).

Lejos de dar cuenta de una labor de colaboración con la actora, lo que los testigos dijeron que hacen —con confesa independencia decisional, libertad operativa y sin vínculo laboral con la corredora accionante— es lisa y llanamente un corretaje

inmobiliario no autorizado. Han sido ellos —y no la corredora Clauso— quienes *"pusieron en relación a las partes para la conclusión del contrato proyectado"* (según la definición del art. 50.b de la Ley 10.973) *"mediando en la negociación y conclusión de negocios"* (de acuerdo a la definición del art. 1345 del CCyC).

El ropaje semántico escogido y los giros que una y otra vez repiten los *agentes* o *asesores* declarantes para enmarcar su actividad ("yo le facturo servicios a Clauso", "yo presto servicios de publicidad y márketing", "yo le consigo clientes a Clauso") no dejan de ser recursos retóricos que no logran ocultar lo que, a mi juicio, resulta una realidad evidente: detrás de una pretensa y auto denominada *"colaboración en márketing, promoción y publicidad"*, lo que hay es una delegación indebida de una parte esencial de la labor del corretaje e intermediación inmobiliaria, la que, como dije, resulta inadmisibles por tratarse de facultades indelegables y reservadas a profesionales matriculados (arts. 732 a contrario del CCyC, 1, 50 inc. "b" y 53 inc. "k" de la Ley 10.973).

En la modalidad de trabajo que narraron los testigos, los denominados "agentes inmobiliarios" —como Campos o Tarana— asumen un rol público de verdaderos intermediadores, tanto por las actividades que dijeron realizar (conocer, dialogar, vincular, negociar, persuadir, acordar, visitar, asesorar, tasar, comparar, evaluar, etc.), como por los sujetos con los cuales interactúan (dueño y potencial comprador), por el modo en que operan (con independencia, sin presencia de la corredora habilitada) y el modo en que se presentan frente a quienes consideran *sus clientes* (y no los de la corredora habilitada).

Sobre esto último, Campos incurre en una previsible e inevitable contradicción, dado que habla de *su cliente* y luego, requerida alguna precisión sobre su vínculo con la corredora, intenta decir que en realidad su trabajo es *conseguirle clientes a Clauso*, a quien le factura sus servicios. Es evidente que él percibe que son *sus clientes*, solo que su trabajo —no autorizado— lo realiza *"a través de Gilda Clauso"* (sic) como él mismo lo explicó en la audiencia (minuto 39:00 en adelante). El testigo narra y describe un trabajo de intermediación que percibe como propio y respecto del cual Clauso opera como una suerte de vector de aparente legalidad, una especie de *proxy* con el que se intenta legitimar normativamente su modalidad de trabajo al margen de la ley. Su evidente indignación por la falta de retribución (sobre todo, al relatar el reproche que le hizo a Barducci al enterarse que la operación se hizo sin él) versa sobre una ofensa que Campos siente a título personal, y no por el modo en que vulneraron los derechos de la Sra. Clauso, siendo ella quien —se supone— fue la verdadera preterida en el negocio.

Campos tuvo severas dificultades para explicar qué rol tenía Clauso en la totalidad de las gestiones que narró como hechas a título personal. *"Ella estaba al tanto"*, aseveró en lo que, a mi juicio, se presenta como un vano intento de darle algún contenido una figura que, en ese marco negocial, tenía un rol meramente pasivo y ajeno pues no iba a las negociaciones, no mantenía los diálogos, no conocía a las partes, no tasó la propiedad y no intervino en las charlas vinculadas al precio y a las

modalidades del potencial negocio. Siquiera pidió los informes e hizo el estudio de títulos que ella misma alegó haber hecho en su demanda.

Sobre este último punto Clauso también se agravió de lo dicho por el magistrado en torno a las citadas labores técnicas. Pero la apelante no repara en un punto: el juez no está diciendo que *la corredora debiera haber hecho un estudio de títulos y pedido de informes*, sino que lo que está afirmando en su fallo —y tiene razón— es que fue la propia actora la que dijo en su demanda que hizo todas esas gestiones y luego, al absolver posiciones, reconoció que no las hizo o no recuerda haberlas hecho.

La propia actora tampoco pudo explicar qué es, concretamente, lo que hizo en la intermediación que pretende que sea remunerada. Más allá del giro “me traen clientes” refiriéndose a sus “agentes”, lo que narró es que “*Carla Tarana tenía interesados en comprar una propiedad en Rumencó. Entonces le planteo a Marcelo Campos si a pesar del vencimiento podía estar interesada la señora en mostrar su propiedad. La contactó [Campos] y le dijo que si entonces por eso llegaron la familia Sánchez Bustamante a visitar la propiedad, a pesar del vencimiento*”. Luego afirmó que “*Tarana tenía un cliente con interés en comprar una propiedad muy interesante (...) y se lo planteó a Marcelo Campos, que se contactó a Barducci para ver si todavía estaba interesada en vender, entonces acercamos nuestros clientes*” (minuto 4:40 de la audiencia).

Adviértase que, descartada la labor de control documental que en su demanda dijo haber realizado (y que al absolver reconoció que no hizo), todo lo que la Sra. Clauso tiene para decir del caso se vincula con lo que otros —sus “agentes”— hicieron o dejaron de hacer, sobre relaciones gestadas entre sujetos que no conoce, vínculos que ella no generó ni fomentó, negociaciones y charlas en los que no participó, propiedades que no tasó, no conoce ni visitó.

La declaración de Tarana resulta llamativa por su precisión y minuciosidad. Destaco, en particular, tres aspectos que corroboran la entidad de la delegación de Clauso hacia sus agentes: **(a)** la mención que Tarana hizo a pautas deontológicas que aparentemente rigen su labor como “agente” (“*son códigos que no se pueden violar*”, señaló la deponente al referirse a las visitas del inmueble), **(b)** la referencia —no solicitada ni por el juez ni por los abogados presentes— a detalles extremadamente íntimos y personales de la Sra. Sánchez (su *cliente*) sobre los motivos y circunstancias de la potencial adquisición de la propiedad. Detalles que debieron haber quedado comprendidos en la confidencialidad que rige la labor de un profesional habilitado, de conformidad con lo normado en el art. 1347 inciso “d” del CCyC el art. 10 del Código de Ética Profesional para Martilleros y Corredores Públicos de la Provincia de Buenos Aires; y **(c)** el hecho de que reconoció que ella misma tasó la propiedad cuya venta motiva esta controversia, en una respuesta que luego advirtió como un desliz, frente a la pregunta de la demandada, y que intentó enmendar aclarando exactamente lo contrario: que “*todas las tasaciones las termina de ver la martillera*” (minuto 1:04:00 y 1:04:50 de la audiencia).

La prueba, insisto, es reveladora.

Hecho a un lado el telón de la ficción discursiva, la realidad subyacente, a mi juicio, es clara: los denominados “agentes inmobiliarios” operan como corredores de hecho que ejercen una profesión sin habilitación; los servicios de “márquetin y publicidad” (que Campos dijo facturarle a Clauso, aunque Clauso dijo que los agentes contratan en REMAX o RE/MAX) se presentan como un subterfugio argumental y documental con el cual Campos pretende percibir un honorario que no está legalmente habilitado a cobrar y, mediante acuerdos internos que en la audiencia procuró no detallar (v. respuesta esquivada en el minuto 39:40 de la audiencia), distribuye esa comisión con quien le facilita una matrícula indebidamente tercerizada. Campos depende de Clauso no para ejercer el corretaje (pues, según dijo Clauso, Campos paga por pertenecer a Re/Max), pues lo ejerce *de hecho*, sino que depende de ella para poder cobrar la comisión. Aquí hay una encerrona insalvable para la corredora y su agente: Campos es incapaz de derecho para comisionar, por lo que necesita que sea Clauso —y no él, que realizó todo el trabajo— quien reclame en juicio el honorario que se alega como debido. Clauso, por su parte, puede reclamar a título propio una comisión, pero su modalidad de trabajo le impide probar que fue su intervención —y la de nadie más— la que facilitó el negocio inmobiliario.

Lo que describió Campos —y corroboró Tarana— es una modalidad de trabajo que demuestra lo que, por definición, es un fraude a la ley: comportamientos aparentemente lícitos (o presentados como tales) por medio de los cuales se arriba, se genera o se promueven resultados, prácticas o estados de cosas expresamente reprobados por el ordenamiento jurídico (arts. 1, 50.b y art. 53 inc. “K” de la Ley 10.973).

Todo lo anterior corrobora el acierto de la decisión del magistrado de primera instancia, pues se cristaliza el escenario que el art. 53 inc. “K” de la Ley 10.973 expresamente pretende evitar. Esto es, “agentes/colaboradores/asesores” que en los hechos ejercen a mano propia y sin autorización una profesión regulada por el Estado, colocándose por fuera del radar estatal que posibilita el control de una matrícula profesional, asegurando de ese modo —y por medio de su poder de policía— la tutela del orden público y los intereses económicos de la sociedad (Fallos: 199:483, 315:952).

La modalidad de trabajo que subyace a la labor de Clauso hace palpable —como dije— una cuestionable concepción que tiene sobre su profesión, las labores que implica la intermediación y el alcance de propias incumbencias profesionales. En el párrafo primero del punto I de su demanda la actora intentó adjudicarse a título propio una serie de tareas técnicas que Campos, su colaborador, no podía hacer. Me refiero a la mención a los estudios de factibilidad, tasaciones, estudio de títulos y pedidos de informes, los cuales —dijo— son “*trabajos reservados a un corredor público*”. Pero el problema de esta visión es que, si ello fuera así, y todo lo que no sean esas labores es tercerizable en personas sin formación ni autorización para intermediar, el corretaje subsistiría como una profesión prácticamente vacía de contenido, reducida a la sola verificación documental y participación de la rúbrica de algunos documentos precontractuales.

Todo lo demás, que la ley identifica explícitamente con la intermediación y el corretaje (art. 50.b de la Ley 10.973 y 1345 del CCyC), la Sra. Clauso lo resignifica como una mera tarea de promoción o márketing delegable a pretensos colaboradores que se presentan ante el público con el sugestivo y capcioso título de «*agente inmobiliario*».

Su visión de la profesión, de sus incumbencias profesionales y de las actividades que subyacen a la labor de intermediación —y en la que sustenta buena parte de sus agravios— no resulta compatible con el estado actual de la legislación nacional y local que rige el corretaje.

La intermediación inmobiliaria incluye todas aquellas actividades que Campos y Tarana narraron haber realizado (de nuevo: hablar, conocer, dialogar, asesorar, tasar, comparar, negociar, recomendar, etc.) y la actora no se encuentra legitimada para delegarlas en personas sin formación o sin matrícula habilitante. De ello se sigue que, como bien apuntó el magistrado en su sentencia, no puede reconocérsele un derecho a percibir comisión por una intermediación que no hizo y que delegó indebidamente a manos de una persona no autorizada (art. 1350 del CCyC).

III.d. Las consecuencias del fallo apelado y la crítica a la modalidad de trabajo

El resto de los agravios de la actora tampoco son de recibo.

III.d.i. En primer lugar, se equivoca Clauso cuando pretende afirmar en su primer agravio que el magistrado *abrió juicio sobre la operatoria*, o alega que el magistrado *asumió la posición del Colegio de Martilleros y Corredores Públicos departamental*, haciendo una genérica referencia a una materia debatida en otro fuero y con relación a una controversia distinta.

Sobre lo primero (*el juez abrió juicio sobre la operatoria y forma de trabajar*), entiendo que la premisa es correcta, aunque no tiene razón la actora en presentarlo como un agravio.

Efectivamente, lo que en este pleito se discute —con el solo propósito de evaluar la legitimación de la Sra. Clauso para el cobro del derecho del que dice ser titular— es si la modalidad de trabajo que invocó (en su demanda) y probó (con sus testigos) es compatible con la normativa nacional y local que rige el corretaje inmobiliario y prevé el nacimiento de un derecho a percibir una comisión.

Lejos de efectuar un reproche moral o abrir un juicio de valor sobre un mecanismo de trabajo, como desliza la Sra. Clauso en su memorial, de lo que se trata es de adoptar las decisiones necesarias para justipreciar: **(a)** qué dicen —y cómo deben interpretarse— las reglas que regulan el nacimiento de crédito reclamado y **(b)** consecuencia de lo anterior, si existe el derecho del que la reclamante dice ser titular. Si un abogado pretendiese cobrar honorarios extrajudiciales por la labor realizada por un “asesor legal” sin título o matrícula, o si un Licenciado en Psicología pretendiese percibir los honorarios debidos por un colaborador que trabajó bajo el título de “asesor psicológico”, el escrutinio sobre su legitimación para percibir el crédito en el marco de una delegación indebida sería exactamente el mismo.

Como dije, la actora presupone que es lícita la delegación que subyace a su labor con su “agente inmobiliario” de cuyo éxito pretende extraer un derecho a comisionar. A mi juicio, y como ya expliqué largamente, no tiene razón.

III.d.ii. Sobre lo segundo (asumir la posición de un Colegio profesional), tampoco tiene razón puesto que no solo ignoro, sino que resulta irrelevante —en el marco de lo debatido en este proceso— cuál es la posición del colegio que controla la matrícula profesional del corretaje.

En su memorial, la recurrente hace una reiterada mención a la sentencia dictada el 15 de agosto de 2024 por la Cámara en lo Contencioso Administrativo en la causa "Clausó, Gilda Flora c/ Colegio de Martilleros de la Provincia de Buenos Aires s/ Impugnación directa de actos administrativos" (causa n°10602-MP), en la que se evaluó la legitimidad y validez del ejercicio de la potestad sancionadora del Colegio de Martilleros, debate cuya solución no tiene aptitud para impactar, condicionar o determinar en alguna medida la solución que corresponde adoptar en torno a la pretensión que motiva este proceso.

Y aun cuando pudiera otorgarle relevancia a dicha decisión, tengo serias dudas de que los argumentos de la Cámara del fuero especializado puedan resultar enteramente favorables a la aquí recurrente. De la lectura del fallo surge que el reproche al ente colegial estuvo sustentado, al menos en parte, en que no se probó que una serie de personas —Campos incluido— *“hayan llevado a cabo actos esenciales de corretaje según lo descrito en el punto”* ni se demostró *“accionar de dichos sujetos, en particular, respecto de alguna faena de aquellas que, como notas esenciales, caben predicar como ejercicio del corretaje”*.

No pretendo opinar sobre pleitos ajenos a la competencia de esta Alzada, pero pareciera que la prueba que en ese proceso se juzgó ausente en la pesquisa administrativa del ente colegial es aquella que se produjo en este proceso (en particular, por los testimonios de los Sres. Campos y Tarana que describieron actividades, gestiones y trabajos propios del ejercicio del corretaje, indebidamente delegados por la actora). En otras palabras, los elementos de prueba que en aquel pleito se juzgaron inexistentes u omitidos son los mismos que en este proceso terminaron por definir la suerte adversa del reclamo de la Sra. Clausó.

III.d.iii. Finalmente, tampoco tiene razón la actora cuando propone en su recurso argumentos consecuencialistas vinculados sobre el impacto que podría generar una decisión que no admita su reclamo, incluyendo la idea de que sin una reserva de compra *“su trabajo [refiriéndose al de los corredores] no será valorado”*

El planteo es más efectista que real y le imputa al fallo una consecuencia que, en rigor, no tiene ni puede tener. El art. 1346 del Código Civil y Comercial —incluso con evidentes tensiones con lo normado en el art. 52.a.9 de la Ley 10.973 y 36 inc. “d” del decreto ley 20.266— prevé la existencia de un contrato de corretaje sin acuerdos previos por escrito, lo que incluso torna irrelevante la expiración del plazo de la autorización de venta (único documento en el que aparece una intervención, cuanto

menos formal, de la Sra. Gilda Clauso). Pero esa misma ley es la que prescribe que el contrato y el consecuente derecho a percibir una comisión nacen en tanto y en cuanto: **(a)** el corredor intervenga en el negocio y **(b)** sea un corredor que «*está habilitado para el ejercicio profesional del corretaje*» (art. cit.). Ni una ni otra cosa se verifica en el conflicto que motiva esta controversia.

El temor a que “no sea valorado” el trabajo de los corredores resulta infundado. Campos no es un corredor habilitado, por lo que ningún temor puede tener en que no se reconozca un derecho del cual no puede ser titular por mediar una incapacidad de derecho. La actora, por su parte, tampoco puede tener un temor de esa naturaleza porque en este pleito no probó haber hecho un trabajo que sea susceptible de ser valorado (de hecho, el juez rechazó su demanda, precisamente, porque no fue ella quien hizo la labor que pretende cobrar).

III.e. Conclusión

De conformidad con los motivos expuestos en párrafos precedentes, considero que la demanda ha sido correctamente desestimada puesto que la actora no está legitimada para reclamar como propia una comisión por un trabajo que, o bien no probó haber hecho ella personalmente (art. 1346 y 1350 del CCyC), o bien delegó indebidamente en personas sin habilitación para ejercer el corretaje (arts. 1, 50.b, 53 y cctes de la Ley 10.973).

Propondré al acuerdo desestimar íntegramente el recurso de la actora (arts. 288, 297 y cctes. del CCyC).

ASÍ LO VOTO

El Sr. Juez Dr. Alfredo E. Méndez votó en igual sentido y por los mismos fundamentos.

A la segunda cuestión planteada el Sr. Juez Dr. Ricardo D. Monterisi dijo:

Corresponde: **I)** Rechazar el recurso de apelación interpuesto por la Sra. Gilda Flora Clauso, con costas (art. 68 del CPCCBA); **II)** Diferir la regulación de honorarios para el momento procesal oportuno (art. 31 de la Ley 14.967).

ASI LO VOTO

El Sr. Juez Dr. Alfredo E. Méndez votó en igual sentido y por los mismos fundamentos.

En consecuencia, se dicta la siguiente:

SENTENCIA:

Por los fundamentos dados en el precedente Acuerdo se resuelve: **I)** Rechazar el recurso de apelación interpuesto por la Sra. Gilda Flora Clauso, con costas (art. 68 del CPCCBA); **II)** Diferir la regulación de honorarios para el momento procesal oportuno (art. 31 de la Ley 14.967); **III) REGISTRAR Y NOTIFICAR** en los términos del art. 10

del Anexo I -«Reglamento para las presentaciones y las notificaciones por medios electrónicos»- del Ac. 4039/21 de la SCBA). Oportunamente, devuélvase.