

Corretaje Inmobiliario Comision Danos Y Perjuicios

JURISPRUDENCIA

Corretaje inmobiliario. Comisión. Daños y perjuicios Se

revoca el fallo que rechazó la demanda de daños iniciada por el corredor inmobiliario, pues que se probó que los codemandados aprovecharon la intermediación útil del actor para luego prescindir de él y concluir solas el negocio que aquél les propusiera.

En la ciudad de San Isidro, Provincia de Buenos Aires, a los 6 días del mes de diciembre de 2018, se reúnen en Acuerdo los señores Jueces de la Sala Segunda de la Cámara Primera de Apelación en lo Civil y Comercial del Departamento Judicial San Isidro, doctores MARIA FERNANDA NUEVO y JORGE LUIS ZUNINO para dictar sentencia en el juicio: "Spaltro, José Daniel c/Crespo, Marcelo Rubén y/o s/daños y perjuicios" causa SI-15199-2014; y habiéndose oportunamente practicado el sorteo pertinente (arts. 168 de la Constitución de la Provincia y 263 del Código Procesal Civil y Comercial), resulta que debe observarse el siguiente orden: Dres. Zunino y Nuevo, resolviéndose plantear y votar la siguiente: CUESTION ¿Es justa la sentencia apelada? VOTACION A la cuestión planteada el señor Juez doctor Zunino, dijo: I) La sentencia de fs. 276/282 rechazó la demanda promovida por José Daniel Spaltro contra Marcelo Rubén Crespo y Andrea Silvia Grassi, con costas al demandante vencido. Para así decidir, la Sra. Juez de Primera Instancia tuvo en cuenta que en el caso el actor reclamó de las accionadas que, habiendo intervenido en su condición de corredor público y tras recibir una oferta de compra de una de las demandadas (que no fue aceptada por la vendedora), éstas al poco tiempo concluyeron la operación de compraventa sin abonarle su comisión. En tal sentido la juzgadora consideró aplicable la ley 20.266 (t.s. ley 25.028 -arg. art. 7, CCyC-) y tuvo por comprobado que la propiedad objeto del contrato celebrado entre los codemandados, antes había sido publicitada por el Sr. Crespo a título personal. Así como que en la reserva que la Sra. Grassi realizara ante el actor, no figuraban los datos de los titulares de dominio ni los catastrales del inmueble. Asimismo la magistrada ponderó que no estaba probado que los dueños del bien hubieran encomendado o encargado al actor la venta de su casa. Como tampoco acreditó el accionante que hubiese colocado cartel de venta sobre la misma, ni que tuviese conocimiento personal de los vendedores. Ni demostró el actor que hubiera informado a los titulares del inmueble la oferta hecha por la Sra. Grassi. Por lo que la compraventa anudada entre los demandados no había sido fruto de la gestión del corredor inmobiliario. Tal pronunciamiento ha sido apelado por el actor (fs. 283), quien funda su recurso a través del escrito obrante a fs. 323/327 (contestado a fs. 329/331). II) Se agravia el apelante porque entiende que hubo errónea valoración probatoria; afirma que está fuera de discusión su carácter de corredor matriculado; que él también publicó la venta del inmueble; que tomó la oferta de compra hecha por la codemandada Grassi -extremo que se encuentra debidamente probado y del que se extrae que la compradora supo de la venta del inmueble, de sus características y de sus dueños, por medio de su inmobiliaria con cuyo personal visitó la propiedad-; que luego la Sra. Grassi hizo una oferta de U\$S 300.000, que no aceptó el vendedor pues aspiraba a obtener U\$S 320.000. Por lo que es claro que la Sra. Grassi luego se contactó con el Sr. Crespo y ambos acordaron formalizar la venta prescindiendo de su intervención como corredor inmobiliario. Agrega el recurrente que no puede soslayarse el contenido de la contestación de demanda practicada por la Sra. Grassi; que el hecho de que el Sr. Crespo ofreciera en venta la casa directamente, no implica que al mismo tiempo no haya permitido a una o más inmobiliarias a ofrecer en venta la propiedad; que si la Sra. Grassi visitó la casa fue merced a la actividad de su inmobiliaria; y que la cronología de las fechas en que se fueron sucediendo los hechos revela la mala fe con que a su respecto obraron los accionados. III) No es obligación de los jueces ponderar todas las pruebas, bastando que lo haga con las conducentes a la solución del litigio, pudiendo escoger las decisivas (art. 384 del CPCC; SCBA, AyS 1863-II-176; causa 107.177 RSD 69/09 del 12.5.09 Sala IIª). Tampoco la Cámara está constreñida a considerar todos y cada uno de los argumentos recursivos sino sólo los esenciales, quedando marginados los aspectos inconducentes de la litis (doctr. art. 266 del CPCC; cf. Morello..., "Códigos...", Tº III, pág. 384; causa SI-3493-2012 del 16/10/2013 r.i. 447/2013 Sala IIª). IV) La labor del corredor público es la intermediación entre la oferta y demanda, poniendo en contacto o aproximando a las personas que tienen interés en hacer un negocio, facilitándoles la concreción de operaciones o contratos que concluyen directamente sus titulares (cf. causa SI-7950-2011 RSD 83/13 del 30.7.2013 Sala II). Su intervención resulta eficaz en la medida en que el negocio jurídico se concrete. En efecto; el derecho del corredor a la comisión surge de una mediación eficaz que provoque el acuerdo de voluntades, de modo que, en principio, aquél sólo tiene ese derecho cuando el contrato en cuya concertación intervino, se perfeccione (cf. SCBA LP C 120906 S 09/05/2018 B23701). Según resulta de lo dispuesto por el art. 37 de la ley 20.266 (t.s. ley 25.028, derogado por el art. 3 inc. "c" de la ley 26.994, aunque vigente a la época en que ocurrieron los hechos -art. 7 del Código Civil y Comercial-), la comisión es debida si la terminación efectiva del negocio ha sido una consecuencia de la gestión del intermediario, es decir, si existe una relación directa de causa a efecto entre la concreción del negocio llevada a cabo directamente por las partes y la previa actividad

del corredor que reclama el cobro de la comisión. Salvo que por culpa del corredor se anulara y resolviera el contrato o se frustrare la operación (art. 38 ley 20.266 t.s. ley 25.028 cc. arts. 1350, 1351, 1352 del CCyC; cf. causa SI-16138-2010 RSD 22/13 del 24.4.2013 Sala II), situación esta última que conviene desde ya anticipar, es ajena al caso. El art. 37 inc. ?a? (ley 20.266 t.s. ley 25.028, cc. art. 1352 inc. ?c? del CCyC) establece que la retribución se debe aun cuando iniciada la negociación por el corredor, el comitente encargare la conclusión a otra persona o la concluyera por sí mismo. Se tiende así a proteger la remuneración de la actividad del corredor ante la posibilidad de mala fe por parte de los contratantes puestos en contacto por su intermedio. La jurisprudencia ha ido precisando que esta intervención se da por supuesta cuando la operación realizada es idéntica o sustancialmente la misma que ofreció realizar el demandado por intermedio del corredor (SCBA 22.8.84 DJBA 127-305; ídem 7.8.1984, DJBA 127-306; ídem 2.5.1995, AyS 1995-II-210). En el caso, conforme surge de los términos en que quedó trabada la litis, es evidente que los codemandados sostienen que no fue el Sr. Spaltro ni su inmobiliaria Reed quien los vinculó para realizar el contrato de compraventa. Por lo que debe determinarse si efectivamente el corredor inmobiliario matriculado (fs. 173) realizó la tarea profesional de contactar eficazmente a los demandados. V) Del documento titulado ?reserva de compra? (fs. 28) surge que la codemandada Andrea Silvia Grassi en fecha 11.11.2012 ofreció por el inmueble sito en calle Valle Grande n° 1984 (de la localidad de Florida, Ptdo. de Vte. López) la suma de U\$S 300.000, dejando una reserva de U\$S 3.000, importe que le fue devuelto por la Inmobiliaria Reed el día 23.11.2012 al no haberse llegado a un acuerdo con el propietario del inmueble por el valor de compra ofrecido (v. fs. 245). Mientras que del informe registral obrante a fs. 23/26 se desprende que los demandados, entre sí, terminaron formalizando la escritura de transferencia de dominio el día 23.4.2013. Además, entre la documental aportada por el codemandado Crespo a su contestación de demanda (fs. 83/88), se extrae, por un lado, que aquél y Grassi mantuvieron contacto a través de correo electrónico el día 21.12.2012 a efectos de concretar una reserva (fs. 75); y por el otro, que para el 3.1.2013, Grassi, Crespo y la cónyuge de éste documentaron detalles de la operación, oportunidad en que la primera de las nombradas entregó a los restantes la suma de U\$S 5.000 en concepto de reserva, pactándose el precio total de la compraventa en U\$S 240.000 (fs. 104). No obstante, cabe destacar que el propio Crespo -como dueño directo- tenía publicada su casa por un valor de U\$S 320.000 (fs. 73/74), que coincide con el precio por el cual la inmobiliaria del actor, a su vez, lo había publicado para el año 2012 en la revista ?Publicasas? (fs. 38/41). E interesa subrayar que la publicación que como dueño directo realizó Marcelo Crespo en Argenprop, se extendió solamente durante el 2011 (fs. 174), en tanto que la efectuada por la inmobiliaria del actor en Publicasas, lo fue durante el año 2012 (fs. 176, arts. 394 y cc. del CPCC). Resta añadir, por otra parte, que la codemandada Grassi, en ocasión de responder la demanda, negó que al momento de visitar el inmueble estuvieran presentes los vendedores (art. 354 del CPCC). Por lo que es claro que la inmobiliaria estaba autorizada a exhibir el inmueble y por consiguiente a ofrecerlo en venta. Aparte ningún comprador medianamente diligente efectúa una reserva sin antes conocer el inmueble; y resulta difícil sostener que tal visita se haya realizado en contra de la voluntad del propietario del bien. Tales circunstancias le restan credibilidad al testimonio de fs. 237/238 (arts. 384, 456 del CPCC), porque Lorena Cataneo, quien se desempeñaba como empleada doméstica en la casa de los vendedores -y dijo que la venta la gestionó el dueño directamente y no una inmobiliaria-, cumplía horario de lunes a viernes de 9:00 a 16:00 horas y por ende no permanecía todo el tiempo ni los fines de semana en el inmueble. No pudiendo omitirse que la Sra. Grassi afirmó que concurrió a visitar la casa el 10.11.2012 (día sábado) y que al día siguiente practicó la reserva al actor, pero que éste le comunicó el 23.11.2012 que quedaba sin efecto por no satisfacer la pretensión del vendedor, por lo que se le reintegró el dinero (fs. 107/109). Así se puede reseñar que en el año 2011 el codemandado Crespo publicó su casa para la venta en U\$S 320.000, pero durante el año 2012 el bien fue ofrecido a la venta por el actor bajo idéntico precio; el 10.11.2012 la codemandada Grassi visitó la casa de la calle Valle Grande n° 1984 a instancias de la inmobiliaria del actor y el día posterior hizo una reserva de U\$S 3.000 por una oferta de compra de U\$S 300.000; el 23.11.2012 queda sin efecto dicha reserva y se devuelve el dinero a la oferente; para el 21.12.2012 los codemandados -vía correo electrónico- mantienen contacto para realizar entre sí una reserva, ésta se efectiviza el 3.1.2013 por U\$S 5.000 y por un valor total de U\$S 240.000; mientras que el 23.4.2013 los codemandados concluyen escriturando la propiedad. Dicha cronología es reveladora de indicios que forjan suficiente convicción respecto a que las partes del contrato de compraventa celebrado, se contactaron primeramente a raíz de la intervención que le cupo al actor como corredor inmobiliario, tendiendo con su actividad de corretaje a acercar a las partes a la formalización del contrato y ulterior escrituración, lo que ocurrió 5 meses después de la visita inicial de la Sra. Grassi a la casa ofrecida en venta. Debiendo repararse en este aspecto que el acto escriturario demanda un tiempo prudencial en preparación de documentos y gestiones. Además no puede perderse de vista que el contrato formalizado entre los codemandados -según lo han hecho figurar éstos- lo fue bajo condiciones más desventajosas para el vendedor que las propuestas por el corredor inmobiliario. Y en este orden de ideas se ha resuelto que la circunstancia de haber sido el precio finalmente pagado a través de la pertinente escritura, inferior al que se desprende del boleto de compraventa, no puede frustrar el derecho del corredor a percibir su comisión, máxime cuando la prueba de tal extremo es el precio que consta en la escritura pública que vendedor y comprador

podieron hacer figurar a su conveniencia (cf. causas 62.382 del 30.3.95; 99.377 RSD 221/2006 del 3.10.2006 Sala II^a). Lo dicho lleva a inferir que los codemandados aprovecharon la intermediación útil del actor para luego prescindir de él y concluir solas el negocio que aquél les propusiera. En otras palabras, los hechos acreditados son indicios del comienzo del negocio por parte del demandante; y, por su pluralidad, precisión y concordancia, de conformidad a las reglas de la sana crítica, resultan configurativos de presunción judicial, al respaldar y conferir certeza a la versión expuesta en la demanda (arts. 901 y ss. del Código Civil cc. arts. 1726 y ss. del CCyC, 163 inc. 5^o, 375, 384 del CPCC). VI) Es cierto que el actor no acreditó tener una autorización de venta expresa por parte de los vendedores del inmueble, como lo reconoce aquél en su demanda (fs. 53 vta), como tampoco probó que hubiera colocado cartel de venta sobre el frente de la casa. Pero ha sido la propia codemandada Grassi quien admitió que la primera vez que visitó la propiedad lo hizo a través de la inmobiliaria, manifestando -se reitera- que los vendedores no estaban en ese momento en el inmueble (art. 354 del CPCC). En este sentido cuadra apuntar que la existencia del contrato de corretaje no requiere otorgamiento de un mandato expreso, sino que basta la conformidad tácita, traducida en la simple aceptación de la intervención del corredor. Así, para que exista un acto de corretaje y el corredor tenga derecho al cobro de la comisión no se requiere, imprescindiblemente, que sus servicios profesionales hayan sido solicitados ni que exista convención previa; bastará con que las partes contratadas acepten y realicen el negocio propuesto aprovechando los consejos, las indicaciones y, principalmente, el resultado de las actividades del intermediario, lo que puede ser probado por cualquier medio probatorio (arts. 34 inc. 2^a, 37 inc. 2^a ley 20.266 t.s. ley 25.028; FERNANDEZ-GOMEZ LEO, "Tratado...", II, 384; cf. CC0000 JU 41550 RSD-318-47 S 28/09/2006 sum. Juba B1600131; causa 99.377 RSD 221/2006 Sala II). Es que el derecho del intermediario a cobrar comisión no solamente nace cuando su intervención es pedida, sino también cuando, conocida, ha sido aceptada, aun tácitamente por las partes (cf. Fernández-Gómez Leo, ob. cit., pág. 382; CNCiv., Sala B, L.L. 111, 319; J.A., 1963-V-236). La existencia del contrato de corretaje, pues, no requiere otorgamiento de un mandato expreso, sino que basta la conformidad tácita, traducida en la simple aceptación de la intervención del corredor, no siendo indispensable ni siquiera que exista un encargo previo del comitente, ya que es misión común de los corredores crear, fomentar o estar atentos a la realización de negocios (CNCCom. Sala C, E.D. 4-93). Es que el corretaje se cumplimenta a través del acercamiento de las partes logrando que éstas celebren un determinado negocio jurídico. Por otro lado, el hecho de no haber el corredor inmobiliario consignado debidamente los datos catastrales del bien ni los relativos a la identidad de los titulares del inmueble en el instrumento de reserva, no significa que el actor no hubiese tomado la oferta hecha por Grassi para el inmueble de calle Valle Grande n° 1984, de propiedad de quienes terminaron vendiéndole el bien a esa misma oferente; por lo que no se advierte que el corredor inmobiliario deba perder el derecho a la comisión (arts. 36, 37, 38 de la ley 20.266 t.s. ley 25.028). Y que el documento de reserva no cuente con la conformidad o el rechazo expreso del propietario con la oferta realizada, no necesariamente significa que el dueño del inmueble desconociera la propuesta, pues no tratándose de la aceptación (ver cl^a 5^a de fs. 28 vta), bien pudo rechazarla verbalmente o dejar que caducara (ver cl^a 4^a de fs. 28 vta; arts. 914, 916, 917, 918, 1144, 1145, 1146, 1147, 1151, 1152 y cc. del C.Civil; 262, 263, 264, 972, 974 y cc. del CCyC), y al mismo tiempo emplearla simulada o solapadamente con el fin de encarar luego la negociación directamente con la oferente, desplazando así al corredor para evitarse pagar la comisión. Siendo claro que los demandados no han demostrado que ellos se hubiesen contactado por primera vez al margen de la actividad desplegada por el demandante (art. 375 del CPCC). Al respecto hay que tener en cuenta que en la práctica, el corredor tiene un plazo dentro del cual se debe concluir la operación; de lo contrario el comitente queda en libertad de buscar otro corredor o de actuar directamente; empero, si la operación que se formaliza vencido el plazo es la misma propuesta por el mediador, y entre las mismas partes, el agente tendrá derecho a comisión (cf. CC0001 MO 51960 RSD-208-5 S 30/08/2005). Y que la propiedad haya sido publicada para la venta directamente por su dueño, no implica que simultáneamente no pudiera mediar una efectiva actividad de corretaje con anuencia del vendedor -como lo revela la visita de Grassi a la propiedad en compañía del personal de la inmobiliaria-, máxime que en la especie, se reitera, el codemandado Crespo solo probó haberla publicado por su cuenta en el año 2011, pero el actor lo hizo durante 2012, en que Grassi conoció efectivamente a Crespo. Por lo tanto, si la actividad de corretaje está supeditada en cuanto al derecho a comisión, a la conclusión del negocio por parte de los contrayentes aproximados por el corredor; y si en definitiva lo que se remunera a éste es el resultado útil de la gestión encomendada o de los servicios prestados para la consecución de ese fin -en tanto el corredor como auxiliar de comercio intermedia entre la oferta y la demanda para ayudar a promover la conclusión de contratos de compraventa-, es obvio que el derecho a la comisión nace cuando se concreta el acuerdo que medió entre las partes, celebrándose el contrato (cf. causa 110.450 RSD 28/11 del 31.3.2011 Sala II^a). Esto es que el corredor tiene derecho a percibir su comisión desde que existe contrato concluido, o sea desde que existe jurídicamente y las partes tienen acción para exigir su cumplimiento (cf. CNCiv. Sala D, La Ley 109-306, Sala B, E.D. 3-310). En consecuencia, asiste razón al apelante, debiendo revocarse lo decidido y admitirse -en lo sustancial- la apelación planteada. VII) El actor reclama en la demanda una comisión adeudada de U\$S 18.000, resultante de calcular el 6% sobre el monto de la oferta de compra de U\$S 300.000, dado que en dicho instrumento la oferente se

comprometió a abonar el 4% de comisión y la parte vendedora el 2% (fs. 52 vta). Sin embargo el instrumento de fs. 28 únicamente consigna la comisión a cargo del comprador en un 4% (cl^a 1^a), no estableciendo nada en relación al porcentual de comisión a cargo del vendedor (fs. 28). No obstante, conforme al art. 54 (ap. II, inc. "a" de la ley 10.973 t.s. ley 14.085), los honorarios a percibir por los corredores públicos por la venta de inmuebles deben ajustarse a la escala del 1,5% al 3% a cargo de cada parte. Y dicha escala es de observancia obligatoria tanto en los mínimos como en los máximos previstos (ap. II in fine, ley citada). Y si bien el art. 37 inc. "b" de la ley 25.028 prescribe el derecho del corredor a percibir el reintegro de los gastos convenidos y realizados, esto no ha sido estipulado en la oferta de compra de fs. 28 en su cláusula 1^a. Por lo que no habiéndose convenido que dicho 4% a abonar por el comprador se integrara con el 3% de honorarios más el 1% en concepto de reintegro de gastos, entonces la comisión a pagar por la compradora debe determinarse en un 3%. Ahora bien; si el inmueble fue vendido en U\$S 240.000 conforme surge de la reserva pactada entre los codemandados (fs. 104), deviene razonable, de acuerdo a las particulares circunstancias del caso, que ésa sea la base para establecer el monto de condena, así como que la comisión a afrontar por el vendedor sea del 2% del indicado precio de la operación; lo que se ajusta a la normativa aplicable; a la realidad comercial y económica actuales; a la oscilación, en la especie, entre los valores de publicación, de oferta y de venta; y a la demostración del trabajo desplegado por el corredor. En consecuencia, la Sra. Grassi deberá abonar al actor en concepto de comisión la suma de U\$S 7.200 y el Sr. Crespo U\$S 4.800. VIII) En cuanto a la fecha de la mora, cabe señalar que la de pagar la comisión del corredor es una obligación pura y simple, vale decir, no sometida a modalidad alguna, porque su eficacia no está subordinada a condición ni diferida a un plazo. En tal carácter, no se encuentra aprehendida en la enumeración taxativa del art. 509 del C.Civil (cc. arts. 886 y ss. del CCyC), por lo que la constitución en mora -determinante del curso de intereses moratorios- depende del requerimiento fehaciente por el acreedor (arts. 508, 509, 511, 527 y cc. del C.Civ.; SCBA. Ac. 35.386 del 18-2-86; cf. KEMELMAJER de CARLUCCI, "La mora en las obligaciones puras y simples", LA LEY 1976-A, 408; causas 58.820 del 13.5.93; 99.377 RSD 221/2006 Sala II). Ello así, surge que tanto el codemandado Crespo cuanto la codemandada Grassi fueron intimados por el actor mediante cartas documento recibidas el 12.3.2014 (v. fs. 30, 33/34, 103, 196/199). Y no obsta a la mora del deudor la circunstancia de que la cantidad cuyo pago se reclamara fuera en definitiva mayor a la establecida, si ello no impedía ofrecer a los deudores en tiempo apropiado la que consideraban adeudar. IX) Este Tribunal ha fijado para obligaciones pactadas en dólares estadounidenses una tasa del 4% anual por todo concepto, ponderando entre otros extremos las circunstancias económicas imperantes, razones de equidad, la estabilidad de la moneda de que se trata y su progresión desde la fecha de la demanda (conf. causas SI-30786/2010 del 24/4/2014 RSD. 60/2014; 98359-0 del 29-12-2015 RSD. 169/2015; SI-9710-2014 del 23.3.2016 r.i. 105/2016; SI-8919-2013 del 28-2-2018 RSD 11/18 de esta Sala II). Sin embargo, tampoco puede soslayarse la incidencia del nuevo Código Civil y Comercial en la materia en análisis, ya que en la especie no hay intereses convenidos ni dispuestos por leyes especiales (arts. 7, 768 del CCyC, causas n° 42994 del 6-10-2015 rsi. 444/2015; 75924-0 del 30.6.2016 R.I. 289/16 de esta Sala II), habiéndose suprimido la facultad que el art. 622 del C.Civil concedía a los jueces para establecer el interés moratorio cuando éste no se encontraba convenido ni fijado legalmente. De modo que corresponde, en materia de accesorios, fijarlos a una tasa del 4% anual desde la mora, esto es, desde el 12.3.2014 hasta el 30.7.2015; mientras que a partir del día 1.8.2015 (art. 1°, ley 27.077) y hasta el efectivo pago, los réditos deberán liquidarse a la tasa que paga el Banco de la Provincia de Buenos Aires en sus operaciones de depósito a 30 días en dólares estadounidenses (art. 768 inc. "c" del CCyC; cf. causa n° SI-35148-2015 r.i. 5/17 del 7.2.2017 Sala II). No siendo necesario tratar más cuestiones que las conducentes a la adecuada solución del pleito (art. 266 del CPCC), voto por la negativa. A la misma cuestión, la señora Juez doctora Nuevo por iguales consideraciones, votó también por la negativa. Con lo que terminó el Acuerdo dictándose la siguiente: SENTENCIA Por ello, en virtud de las conclusiones obtenidas en el Acuerdo que antecede y de los fundamentos expuestos en el mismo, se revoca la sentencia apelada, admitiéndose la demanda promovida por José Daniel Spaltro contra Andrea Silvia Grassi y Marcelo Rubén Crespo, a quienes se condena a pagar dentro de los 10 días de quedar firme la presente y bajo apercibimiento de ejecución (art. 163 inc. 7° del CPCC) las respectivas sumas de U\$S 7.200 (dólares estadounidenses siete mil doscientos) y de U\$S 4.800 (dólares estadounidenses cuatro mil ochocientos) en concepto de comisión; con más los intereses del 4% anual desde la mora ocurrida el día 12.3.2014 y hasta el 30.7.2015, mientras que a partir del día 1.8.2015 y hasta el efectivo pago, se fija la tasa que paga el Banco de la Provincia de Buenos Aires en sus operaciones de depósito a 30 días en dólares estadounidenses. Las costas en ambas instancias se imponen a los demandados vencidos (arts. 68, 274 del CPCC). Se posterga la regulación de honorarios (art. 31 del arancel). Reg., not. dev.

036932E