



Normas & Tributos

ANÁLISIS DE LOS 'HONORARIOS DE ÉXITO'

El mediador cobra aunque no se perfeccione el pacto

El Supremo fija que éste debe crear el marco negocial que propicie el acuerdo, pero no puede garantizar que se alcance

Lucía Sicre MADRID.

En un contrato de mediación, el hecho de que la empresa que contrata los servicios del mediador no perfeccione al cien por cien el resultado pretendido no niega al profesional el cobro de sus *honorarios de éxito* -es decir, los asociados a la consecución del acuerdo entre las partes- ya que este tipo de contrato no es de resultado, sino de medios.

Lo recoge una sentencia del Tribunal Supremo, de la que es ponente el magistrado Orduña Moreno, con fecha de 8 de marzo de 2013 y hecha pública ayer, que estima el recurso de casación interpuesto por una empresa mediadora que reclamaba dichos honorarios por la mediación en un procedimiento internacional de adquisición de sociedades.

La operación para la que se contrató a la mediadora se ejecutó de forma diferente a la que ésta esperaba inicialmente. La empresa intermediaria procuró a la demandada la posibilidad de adquirir una empresa a su exclusiva voluntad y al cien por cien, pero finalmente se celebró un contrato de compraventa por el 18 por ciento de la sociedad, con opción de compra del restante 72 por ciento.

Así, el debate se centra en si la firma de ese contrato -que no supone la compra del cien por cien en el momento de su firma- debe o no dar lugar a los *honorarios de éxito*, dado que un porcentaje elevado de la empresa aún no se había adquirido de forma efectiva.

La solución dada por las dos instancias fue dispar. La primera sentencia estimó la pretensión de la intercesora, entendiendo que el acuerdo consistía en una obligación de medios de conseguir el resultado pretendido por el cliente (en este caso, la adquisición), sin que ese resultado formara parte de la obligación del mediador.

Por ello, el fallo determinó que la compraventa en un porcentaje y la opción de compra en otra proporción conllevaba el devengo de la comisión.

Al contrario, el segundo fallo revocó el anterior, entendiendo que no se había adquirido el paquete de control de la compañía al cien por cien y, por tanto, no se había obtenido el resultado pretendido.

A favor del pago

Ahora, el Supremo confirma la sentencia de primera instancia. El po-



GETTY

En este caso se logró un contrato de opción de compra, sin que ejercitarla condicione el salario

nente analiza en primer lugar la naturaleza del contrato de mediación, que es un contrato principal, con sustantividad propia, no vinculado al contrato pretendido y atípico, sin que la obligación de resultado forme parte del pacto.

De este modo, aunque la voluntad de las partes puede determinar que exista esa obligación de resultado, ello no se deduce del contrato que se analiza en este caso. Por tanto, que el cliente ejercitara o no la opción de compra no puede determinar el devengo de la comisión.

sino que la celebración de la adquisición en los términos pactados era de por sí suficiente para los honorarios reclamados.

El Supremo aclara además que las referencias usuales a la "perfección del encargo" o al "éxito de la mediación" se aplican a los supuestos donde la actividad del mediador determina la existencia del marco o vinculación negocial que posibilita la finalidad adquisitiva querida, con independencia de la propia ejecución resulte o no ejercitada.

Así, en el caso de la opción de compra, debe entenderse que "ya se produce este marco de vinculación negocial en favor del oferente que le permite la finalidad adquisitiva (perfección del encargo), con independencia de que dicha opción resulte o no ejercitada por el comitente". Todo ello siempre que la autonomía de las partes fije en el contrato lo contrario.