

CÓDIGO DE ÉTICA DE LA CÁMARA COSTARRICENSE DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES

PRÓLOGO

La Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces cuenta con un Código de Ética que ha regido las actividades de sus asociados durante años.

Se ha iniciado un proceso de revisión, actualización y modificación de toda la normativa de la Cámara, el cual tuvo como un primer paso la preparación de unos nuevos Estatutos de la misma.

Al existir un nuevo texto de Estatutos, se hace necesario ajustar el resto de normativa de la misma Cámara a este nuevo texto de forma tal que no existan contradicciones entre un cuerpo normativo y otro.

Así las cosas, dado el gran valor que la Cámara deposita en la Ética en la correduría de bienes raíces, se plantea a continuación el articulado de este nuevo Código de Ética el cual adapta el anterior Código a los nuevos Estatutos y mejora su normativa en aquellos puntos que resultan pertinentes evitando duplicidad de normas.

CAPÍTULO I DE LOS ELEMENTOS BASICOS PARA SER UN CORREDOR DE BIENES RAÍCES

ARTÍCULO UNO.

Papel del corredor de bienes raíces en las negociaciones.

El corredor de bienes raíces desempeña un papel muy importante en las transacciones de compra y venta de propiedades. No es el simple intermediario que relaciona a una persona que desea comprar con otra que quiere vender. Su gestión va más allá, pues está obligado a conocer todas las características de una propiedad en venta: sus condiciones climatológicas, de suelo, topografía, etc. Debe asesorar profesionalmente a sus clientes, tanto al comprador como al vendedor, en cualquier materia o campo relacionado con la correduría de bienes raíces, con el fin de procurar que se realicen contrataciones justas, convenientes y satisfactorias para sus intereses. Sus actuaciones deben realizarse con decoro, honestidad, veracidad, lealtad y todas aquellas otras normas de conducta que lo hagan

merecedor de la confianza y el respeto del público. En adelante cuando se haga referencia a la Cámara se entenderá la Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces, y cuando se utilice la palabra Corredor, se hará referencia a aquella persona que además de Corredor de Bienes Raíces sea asociada a la Cámara.

CAPÍTULO II DE LAS NORMAS GENERALES DE CONDUCTA

ARTÍCULO DOS.

Obligaciones del Corredor de Bienes Raíces afiliado a la Cámara.

- a) El Corredor deberá cumplir con todas las leyes del país y los Estatutos de la Cámara, el presente Código de Ética y demás reglamentos que dicte la Cámara.
- b) Debe tener licencia de los organismos gubernamentales correspondientes para ejercer la correduría de bienes raíces.
- c) El Corredor en sus actuaciones con las partes contratantes de una negociación será leal y veraz y deberá actuar de buena fe, guiándose siempre por las normas del honor y de la ética profesional.
- d) El Corredor de bienes raíces debe asegurarse de la identidad y capacidad legal de sus clientes, así como de la correcta identificación, estado, características, gravámenes y situación tributaria, registral y legal de los bienes o derechos objeto de su gestión, y es responsable de informar a sus clientes de cualquier vicio aparente de los mismos.
- e) El Corredor no debe asesorar mal a sus clientes, ya que es su obligación tener los conocimientos básicos de la profesión de correduría de bienes raíces, de las leyes que la afectan y de las condiciones legales y físicas de la propiedad que ofrece, la cual debe haber visitado antes de ofrecerla, por lo menos una vez.
- f) Será también obligación del Corredor informar al propietario de cualquier situación anormal que sea de su conocimiento y que pueda afectar a éste, con respecto al cliente comprador.
- g) El Corredor debe ser un buen profesional con el fin de que pueda asesorar responsablemente a sus clientes. Por lo tanto el que maliciosamente, a sabiendas o por negligencia, imprudencia o impericia, cause un daño a su cliente o a los terceros que con él contraten, incurrirá en responsabilidad disciplinaria según lo dispuesto en este Código y en los Estatutos de la Cámara.
- h) Cuando el tema sobre el cuál deba el Corredor asesorar al cliente exceda de sus conocimientos debe este sugerirle al cliente que busque un profesional

en el área específica para que le asesore, dejando constancia por escrito de haberle hecho esta advertencia al cliente.

ARTÍCULO TRES.

Información confidencial.

Se considerará como falta de ética dar publicidad acerca de informaciones recibidas de un cliente en calidad confidencial, salvo en los casos en que estas informaciones afecten a la otra parte contratante, pues el Corredor no deberá comprometer su honor profesional guardando secretos que puedan perjudicar a terceros.

ARTÍCULO CUATRO.

Relación del Corredor con otros Corredores.

- a) Las relaciones entre Corredores han de estar basadas en los principios de lealtad, mutuo respeto, consideración y justa solidaridad.
- b) El asociado debe contribuir a que prive la armonía y la mejor relación humana entre colegas.
- c) El asociado deberá respetar, en todo momento y circunstancia, el buen nombre, dignidad y honra del colega y abstenerse de toda expresión que pueda ir en contra de su reputación y prestigio.
- d) El asociado se abstendrá de solidarizarse con el colega cuya labor vaya en demérito de la profesión y/o de la Cámara.
- e) Será sancionado el Corredor que se valiere de los Estatutos de la Cámara, de sus reglamentos o de este Código para amedrentar o presionar con informaciones falsas o "verdades a medias" a otros Corredores o a sus clientes, para obtener comisiones que no le correspondieren o un porcentaje mayor al que le correspondiere.
- f) El Corredor no debe realizar prácticas de competencia desleal hacia sus colegas. Se entenderá por "competencia desleal" toda publicidad o acto que hagan uno o más asociados que tiendan a monopolizar el mercado de bienes raíces a su favor.
- g) El Corredor no debe criticar las prácticas profesionales de sus colegas ni comentar las transacciones realizadas por ellos.
- h) El Corredor no debe solicitar los servicios de un empleado o agente de otro colega, sin su consentimiento previo.
- i) Las sanciones serán mayores si fuere algún miembro de cualesquiera de los órganos de la Cámara, quien valiéndose del puesto tratase de amedrentar a otros o pretendiere comprometer a sus compañeros para que resuelvan cualquier asunto a su favor.

CAPÍTULO III DE LAS RELACIONES CONTRACTUALES CON LOS CLIENTES

ARTÍCULO CINCO.

Autorización escrita para correr propiedades.

- a) Para evitar equívocos o malentendidos, el Corredor deberá asegurarse por medio de una autorización escrita de parte del dueño o apoderado del dueño, que le da un bien para correrlo, pero dicha autorización debe tener una limitación en el tiempo de vigencia y definir claramente en qué forma podría prorrogarse, así como el porcentaje y forma de pago de la comisión que le corresponde al Corredor, y si es exclusiva o no.
- b) El Corredor que trabaje una propiedad sin contar con una autorización escrita lo hace por su cuenta y riesgo y será responsable de informar a otros Corredores que colaboren con él en la venta de que no cuenta con esa autorización, con el fin de que éstos decidan si asumen también el riesgo.
- c) El Corredor no debe adquirir, para sí o para interpósita persona con quien tenga parentesco hasta el segundo grado inclusive, por consanguinidad o afinidad, los bienes de cuya negociación estuviere encargado, salvo que exista consentimiento previo y expreso del propietario.
- d) El Corredor deberá identificarse mediante carné expedido por la Cámara, y al presentárselo al cliente se entenderá que es un corredor activo, y al día con sus obligaciones ante la misma Cámara.

ARTÍCULO SEIS.

Traslado de encargo.

- a) El traspaso a otro colega de una autorización o encargo exclusivos relacionados con la correduría de bienes raíces y afines, no debe ser perjudicial para el cliente, quien deberá autorizar dicho cambio por escrito y anticipadamente.
- b) Asimismo, el Corredor deberá informar a sus clientes (comprador y propietario) cuando en la negociación intervengan otros Corredores.

ARTÍCULO SIETE.

Precio de venta del bien.

El Corredor no debe ofrecer un bien a un precio diferente al que le haya dado el propietario, a menos que haya un acuerdo por escrito con el propietario, en el que indique que autoriza expresamente el cambio.

ARTÍCULO OCHO.

Restricción para recibir dineros.

- a) Para que un Corredor pueda recibir dinero como señal de trato por una propiedad que tenga para la venta, debe haber sido autorizado por escrito por el propietario; pero, en todo caso, las condiciones de venta del contrato de compraventa que se firme deberán ser iguales a las de la autorización o la opción dada por el propietario, o más ventajosas para éste.
- b) El Corredor al recibir de un posible comprador un depósito previo como compromiso de compra deberá informarlo inmediatamente al propietario.

ARTÍCULO NUEVE.

Corredor perito.

- a) El Corredor no puede actuar como perito en un campo que sobrepasa el marco de su experiencia y conocimiento, pero sí puede asesorarse con un especialista en el ramo particular para dar una mejor pericia. La relación con el especialista deberá ser, preferiblemente, en calidad de subcontratación y los honorarios serán acordados por escrito y previamente.
- b) El Corredor no debe tomar parte en un peritaje en el que tiene o piensa adquirir intereses, relacionados con la propiedad o con el cliente en cuestión.

ARTÍCULO DIEZ.

Cálculo de la comisión.

Las comisiones siempre se estimarán sobre el precio que se indique en el contrato de correduría o en sus modificaciones, expresamente convenidas; pero en definitiva sobre el precio real de la venta.

ARTÍCULO ONCE.

Casos en que se permite cobrar comisión a ambas partes.

Queda totalmente prohibido a un Corredor cobrar comisión a ambas partes (comprador y vendedor) salvo que medie autorización escrita de ambas partes que indique lo contrario o que se produzca un trueque o permuta (total o parcial), en cuyo caso el corredor podrá cobrar la comisión a ambas partes en la proporción que corresponda. En el caso de un trueque, el Corredor no cobrará comisión al cliente comprador sobre el inmueble que se da como parte de pago si éste no estaba en el mercado para la venta, salvo pacto escrito en contrario.

ARTÍCULO DOCE.

Comisión ante negocio cancelado.

Si un "cliente comprador" se retira de la negociación en la cual hubiere dado una "señal de trato" al propietario, el Corredor tendrá derecho al cincuenta por ciento de las arras depositadas o a la comisión acordada, la que resultare menor de las dos cantidades; siempre y cuando el propietario haya aceptado

esta condición por escrito. Cuando una negociación formal no se concrete por causas imputables al propietario, el Corredor tendrá derecho a las comisiones acordadas, sobre el precio fijado en el documento de negociación para la venta.

ARTÍCULO TRECE.

Gastos a cobrar al cliente.

Se autoriza al Corredor a cobrar un kilometraje del vehículo que utilice, previamente pactado con el cliente (propietario o comprador), preferiblemente por escrito. Si fuere necesario utilizar otros medios de transporte o efectuar otros gastos relacionados con la gestión de correduría, solicitada por el cliente, éstos se le cobrarán al mismo según facturas.

CAPÍTULO IV DE LAS COMISIONES

ARTÍCULO CATORCE.

Comisión por alquiler de propiedades.

a. El Corredor pactará previamente con su cliente la comisión por alquiler de propiedades. Si a la renovación del contrato el propietario solicitare nuevamente los servicios del Corredor, éste tendrá derecho a una remuneración que también será pactada de común acuerdo.

b. Si no se pudiere comprobar por medios fehacientes el acuerdo de honorarios y no se lograra negociar éstos entre las partes, se presume lo que indica "el uso y la costumbre".

c. Si el alquiler se suspende antes del tiempo contratado por causas no imputables al Corredor, éste no devolverá la comisión ni total ni parcialmente, salvo pacto en contrario.

ARTÍCULO QUINCE.

Comisión por administración de alquileres.

a. El Corredor pactará previamente con su cliente la comisión por administración de propiedades.

b. Si no se pudiere comprobar por medios fehacientes el acuerdo de honorarios y no se lograra negociar éstos entre las partes, se presume lo que indica "el uso y la costumbre".

c. El Corredor podrá cobrar, además, la comisión correspondiente cuando alquile el inmueble que administra a un nuevo inquilino y se firme este nuevo contrato, salvo pacto en contrario.

ARTÍCULO DIECISÉIS.

Comisión por venta de propiedades.

- a. El Corredor pactará previamente con su cliente la comisión por venta de propiedades.
- b. Si no se pudiere comprobar por medios fehacientes el acuerdo de honorarios y no se lograra negociar éstos entre las partes, se presume lo que indica "el uso y la costumbre".
- c. Sobre el monto total de la comisión el Corredor deberá recaudar el porcentaje correspondiente al impuesto de ventas y abonarlo al Fisco dentro de los plazos indicados por la Ley.
- d. Se considera falta de ética cobrar sobrepagos a los clientes compradores.

CAPÍTULO V

REPARTO DE COMISIONES Y RELACIONES COMISIONES ENTRE LOS CORREDORES.

ARTÍCULO DIECISIETE.

Reparto de comisión entre varios corredores.

- a) Se denominará "Corredor del vendedor" a quien tenga la autorización de venta, alquiler o permuta de un bien y "Corredor del comprador" a quien presente un cliente interesado en dicho bien.
- b) Si un Corredor es socio de otro u otros Corredores o tiene vendedores a su cargo, este grupo se considerará como un sólo Corredor u oficina de Corredores, en cuanto al reparto de comisiones se refiere. Igual regla aplicará cuando se trate de la figura de asociados jurídicos prevista en el artículo 6 inciso c) de los Estatutos de la Cámara.
- c) Cuando un Corredor colabora con otro u otros corredores en una negociación: 1. Al o a los Corredores que reciben de un cliente el pago de una comisión o remuneración que esté afectada por el impuesto de ventas, les corresponde cobrarle al cliente la totalidad de este tributo. En tal caso, estos Corredores entregarán al cliente factura por la comisión e impuesto de ventas recibido, y procederán a hacer el depósito ante el Ministerio de Hacienda del impuesto cobrado. 2. El o los Corredores que recibieron la totalidad de la comisión deberán dar, al cliente y a los otros colegas que participaron en la negociación, copia de la factura que entregaron, y del comprobante de pago del impuesto de ventas. Éstos a su vez darán factura al o a los primeros sobre el dinero que como porcentaje de comisión estén recibiendo.

ARTÍCULO DIECIOCHO.

Efectos del contrato de exclusividad.

La autorización o encargo exclusivo de correduría de un bien inmueble, que por escrito tenga un Corredor, debe respetarse. Quien coopere con otro Corredor no debe suscitar la intervención de otro colega o terceros sin el consentimiento del primero, salvo lo previsto en el artículo veintidós de este Código.

ARTÍCULO DIECINUEVE.

Forma de reparto de las comisiones.

El reparto de las comisiones o remuneraciones entre Corredores, debe hacerse siempre sobre bases fijadas previamente por escrito, con el objeto de evitar cualquier discusión entre ellos, cuando el negocio se realice. En ausencia de un convenio escrito, la comisión o remuneración total será dividida en dos partes iguales: entre el Corredor del vendedor y su grupo, cincuenta por ciento y entre el Corredor del comprador y su grupo, cincuenta por ciento.

Cuando un Corredor, "X", tiene autorización exclusiva para vender una propiedad, a su vez esta misma propiedad fue mostrada por otro Corredor, "Z", a otro, "Y", durante el año inmediato anterior, antes de que "X" obtuviera la autorización exclusiva, ó si "X" ofrece a "Y" la propiedad que tiene en exclusiva para la venta o "Y" se la solicita, deberá en estos casos "Y" compartir por partes iguales su cincuenta por ciento de comisión con "Z", si se llegara a realizar la venta a su cliente y "X" tendrá derecho al otro cincuenta por ciento del total de la comisión.

ARTÍCULO VEINTE.

Información entre Corredores.

El Corredor que solicita u ofrece un bien a otro Corredor, debe especificar a éste de antemano, antes de iniciar cualquier negociación, si trabaja solo o con otros colegas. El Corredor no debe hacer creer a un cliente o a un colega que trabaja con otro corredor en el negocio planteado, si no fuese cierto.

ARTÍCULO VEINTIUNO.

Comisión por referencia de cliente.

Cuando la gestión de un Corredor un grupo de Corredores se limita a poner en contacto al Corredor del vendedor con el Corredor del comprador, y en ausencia de convenio escrito en contrario, se establece que dicha gestión de enlace (para él o los Corredores que hagan el contacto) será de un veinte por ciento de la comisión total del negocio. En caso de terceros no asociados

que solicitaren una participación, se establece que la gestión por la referencia de un cliente no será mayor al diez por ciento de la comisión del Corredor que obtuvo el cliente - comprador o vendedor- por medio de ese contacto; todo esto, salvo pacto escrito en contrario.

ARTÍCULO VEINTIDOS.

Cesión de cliente.

- a) Cuando un Corredor "X" le pide a otro Corredor "Y" que se haga cargo completamente de un cliente comprador suyo, el Corredor "X" tendrá derecho al treinta y tres por ciento de la comisión que le corresponda a "Y", si llegare a realizar alguna negociación.
- b) Cuando un Corredor "X" le pide a otro corredor "Y" que se haga cargo completamente de un cliente vendedor suyo, el Corredor "X" tendrá derecho al veinte por ciento de la comisión que le corresponda a "Y", si llegare a realizar alguna negociación.

ARTÍCULO VEINTITRÉS.

Reporte de cliente.

- a) Cuando un Corredor enseña una propiedad o presenta un cliente comprador a otro Corredor, éste deberá respetar los derechos del primero (quién le enseñó o presentó) hasta por un año a partir de la fecha en que hicieron el último contacto, siempre que se trate del mismo negocio o de alguno derivado de éste, de acuerdo con el inciso siguiente, salvo pacto escrito en contrario.
- b) Todo Corredor que reciba una autorización exclusiva de venta, deberá pedir al propietario otorgante que consigne en ella, por escrito, los nombres de los clientes interesados en la propiedad que durante el año inmediato anterior le hubieren sido oportunamente reportados por otros Corredores legítimamente autorizados como tales. Asimismo deberá consignarse, junto al nombre de cada cliente, el del Corredor que lo reportó y la fecha en que el cliente le fue presentado al propietario por ese Corredor. De venderse la propiedad a uno de estos clientes cuyos nombres fueron así consignados, durante los doce meses inmediatos posteriores a la fecha que se indica en este párrafo, el Corredor que tiene la autorización exclusiva no tendrá derecho a cobrar comisión alguna por la venta y ésta le corresponderá al Corredor que reportó al cliente en su momento oportuno.

ARTÍCULO VEINTICUATRO.

Conflicto de dos corredores sobre el mismo negocio.

a) Si un Corredor "Y" interviene en una negociación en que previamente hubiere intervenido otro Corredor "X", no podrá cobrar comisión alguna salvo:

1) Que habiendo transcurrido más de tres meses, la negociación se hubiere estancado por causas imputables al Corredor "X".

2) Que el Corredor "Y" pueda probar que no sabía de la intervención y derechos del Corredor "X". En este caso, el Corredor "X" tendrá derecho a reclamar en un plazo máximo de treinta días naturales después de finiquitado el negocio y la comisión deberá repartirse por partes iguales, entre ambos Corredores.

b) Si se probara que el Corredor "Y", enterado de los derechos del Corredor "X", hubiere continuado con la negociación sin informar a "X", con el fin de llegar a un acuerdo, "Y" será sancionado por la Cámara según se indica en el artículo treinta y cuatro de este Código, siguiendo el procedimiento establecido en el Estatuto.

c) Sin embargo, los incisos anteriores no se aplicarán en ningún caso, si alguno de los dos Corredores tuviere una Autorización Exclusiva, por escrito, sobre la propiedad, a la fecha en que ésta fue mostrada al cliente por primera vez y estuviere vigente el período de obligación del cliente, con respecto al Corredor.

ARTÍCULO VEINTICINCO.

Interferencia en los clientes de otro Corredor.

Será sancionado, de acuerdo con lo estipulado en este Código el Corredor:

a) Que ofrezca sus servicios a un cliente que le haya sido presentado por otro colega. En el caso de que el cliente solicite los servicios del Corredor presentado, es deber de éste informarle al primero (quién lo presentó) con el fin de llegar a un arreglo de participación en la comisión.

b) Que entregue tarjetas de presentación al cliente de otro Corredor o le dé o solicite su teléfono o dirección, sin la autorización de éste, salvo lo contemplado en el artículo veintidós, de este Código de Ética.

c) Que con sus prácticas o comentarios entorpezca la labor de venta del otro corredor con el cliente que le presentó, tenga él o no parte en el negocio.

CAPÍTULO VI

DE LAS OBLIGACIONES DE LOS CORREDORES, CON RESPECTO A SUS AGENTES EMPLEADOS Y SOCIOS.

ARTÍCULO VEINTISÉIS.

Responsabilidad por actos de empleados.

El Corredor es responsable solidario ante el cliente y ante los terceros que con él contraten, de la gestión de sus agentes o empleados, bajo el entendido de que sólo se podrán presentar como asociados quienes efectivamente lo sean como personas físicas, o quienes estén dentro de la figura del asociado jurídico regulado en el artículo 6 inciso c) de los Estatutos.

ARTÍCULO VEINTISIETE.

Limitaciones del personal.

Será sancionado de acuerdo a lo indicado en este Código aquel Corredor que utilice su membresía a la Cámara para permitir que personas no asociadas a la misma, sean o no sus empleados, agentes o socios se presenten ante terceros como Corredores.

CAPÍTULO VII

NORMAS SOBRE LA PUBLICIDAD:

ARTÍCULO VEINTIOCHO.

Uso correcto de los anuncios físicos.

- a) Los anuncios "EN VENTA", "SE ALQUILA", "SE CAMBIA", "SE PERMUTA", fijados en un bien inmueble por un Corredor que tenga autorización exclusiva por escrito, deben respetarse y no poner otro(s) rótulos similares a la par.
- b) Bajo ninguna circunstancia debe el Corredor quitar el rótulo de otro Corredor.
- c) El Corredor deberá solicitar al propietario del inmueble que el corredor que tiene su rótulo en la propiedad lo retire o, en su defecto, que el mismo propietario lo retire por su cuenta; siempre y cuando no cuente con autorización exclusiva por escrito.
- d) Va contra la ética que un Corredor solicite al propietario correr una propiedad en la que otro Corredor, miembro de la Cámara, tenga un rótulo, si se ha enterado por ese mismo rótulo de la negociación de dicha propiedad.

ARTÍCULO VEINTINUEVE.

Prohibición de publicidad desleal

El Corredor en sus gestiones publicitarias se limitará a demostrar la bondad de lo que vende, pero nunca deberá perjudicar, en forma alguna, a un compañero corredor o tercero. Deberá siempre mantener los más altos principios de competencia leal, y abstenerse de hacer aseveraciones sobre la propiedad que no sean reales o que no le consten. Asimismo, el Corredor no usará en su publicidad palabras o frases que degraden la dignidad del gremio,

como por ejemplo "SIN INTERMEDIARIOS", "TRATO SOLO CON EL DUEÑO", "NO SE COBRA COMISION" u otras con igual sentido.

ARTÍCULO TREINTA.

Uso del logotipo.

El Corredor podrá hacer uso del Logotipo de la Cámara en su publicidad, vehículo, oficina etc., siempre que cumpla con el reglamento que, para tal efecto, dicte la Cámara.

CAPÍTULO VIII SOBRE LAS DENUNCIAS Y LOS CONFLICTOS ENTRE CORREDORES Y ENTRE ESTOS Y TERCEROS

ARTÍCULO TREINTA Y UNO.

Solución alternativa de conflictos.

Los conflictos entre asociados de la Cámara o entre un asociado de la Cámara y un tercero, podrán ser sometidos a la instancia conciliadora establecida en el artículo 96 de los Estatutos de la Cámara.

ARTÍCULO TREINTA Y DOS.

Denuncias por faltas a este Código.

Toda denuncia por faltas al presente Código, a los demás reglamentos de la Cámara, o a los Estatutos de la misma, será tramitada de acuerdo a las reglas establecidas en los artículos 21 y siguientes de los Estatutos de la Cámara.

CAPÍTULO IX DE LAS MEDIDAS DISCIPLINARIAS

ARTÍCULO TREINTA Y TRES.

Sanciones aplicables.

Por faltas contra lo que indican los Estatutos de la Cámara, sus reglamentos y por el incumplimiento de este Código, se aplicarán las siguientes sanciones, según fuere el caso:

1- Amonestación escrita. 2- Expulsión temporal. 3- Expulsión definitiva.

ARTÍCULO TREINTA Y CUATRO.

Casos en que aplican las sanciones.

Los Corredores serán corregidos disciplinariamente, de acuerdo con lo que indican los Estatutos de la Cámara y este Código de Ética, siguiendo los siguientes parámetros:

- a) Con amonestación escrita cuando en términos injuriosos, despectivos o irrespetuosos, se refieran a sus colegas en forma verbal privada.
- b) Con expulsión temporal, de uno a tres meses, cuando en términos injuriosos, despectivos o irrespetuosos, se refieran a sus colegas por correspondencia escrita privada, o cuando injurien a un colega públicamente.
- c) Con expulsión definitiva cuando se calumnie públicamente a un colega y, después de ventilarse el caso ante los Tribunales de Justicia, éstos lo hallen culpable.
- e) Con expulsión de uno a tres meses, cuando de hecho atacaren a un colega, sea o no con ocasión o como consecuencia de los hechos previstos en este Código, siempre y cuando este ataque no genere una incapacidad de cinco días o más, en cuyo caso será causal de expulsión definitiva.
- f) Para casos comprobados de deslealtad en el caso de pago de comisión a un colega, se le exigirá el pago de la suma correspondiente y se le sancionará con expulsión de uno a tres meses. De no pagar las sumas correspondientes al colega la sanción será la expulsión definitiva.
- g) En los casos de sentencia firme condenatoria de Tribunales de Justicia, por delitos de naturaleza evidentemente deshonrosa y de desprestigio para nuestra profesión, se decretará la expulsión definitiva.
- h) En otros casos diferentes a los anteriormente mencionados, se aplicarán las medidas disciplinarias, según la gravedad de la falta, a juicio del Tribunal de Ética.

CAPÍTULO X DEL TRIBUNAL DE ÉTICA

ARTÍCULO TREINTA Y CINCO.

Nombramiento y funciones.

El nombramiento del Tribunal de Ética se hará conforme a lo dispuesto en el artículo 77 de los Estatutos de la Cámara, siendo sus funciones las establecidas en el artículo 76 de los mismos Estatutos, siguiendo en cada caso las reglas de procedimiento definidas en los mismos Estatutos.

ARTÍCULO TREINTA Y SEIS.

De sus deberes y atribuciones.

Además de las establecidas en los Estatutos de la Cámara, son funciones del Tribunal de Ética las siguientes:

- a) Supervisará y sancionará, a quienes incumplan con lo que indican los Estatutos, sus reglamentos o el presente Código, en lo que le corresponda.
- b) Informará de inmediato a la Junta Directiva, acerca de las sanciones que impusiere a los asociados, con el fin de que ésta tome las medidas administrativas pertinentes.
- c) Llevará un control de las personas físicas y jurídicas que, habiendo sido denunciadas ante la Cámara, hubieren resultado culpables de los cargos que se les imputaban, fuere cual fuere la sanción que se les hubiese aplicado.
- d) Basado en estos controles, evacuará las consultas que le haga la Junta Directiva u otro de los órganos, con el fin de resolver sobre solicitudes de ingreso o reincorporación de asociados, cuando se deba elegir a los miembros de los órganos de la Cámara o cuando lo requieran para el mejor cumplimiento de sus funciones.
- e) Llevará un libro de actas, proporcionado por la administración, numerado en forma continua y debidamente sellado por él mismo.

ARTÍCULO TREINTA Y SIETE.

De su Ética.

Los miembros del Tribunal deberán actuar con absoluta honestidad, responsabilidad e imparcialidad. Si por negligencia o dolo se separasen del fiel cumplimiento de sus deberes, podrán ser sancionados por la Junta Directiva, con penas desde la expulsión de uno a tres meses hasta la expulsión definitiva de la Cámara, dependiendo de la gravedad de la falta, y siguiendo el procedimiento establecido en los Estatutos. En este caso especial, la Junta Directiva tendrá las mismas funciones que según los estatutos corresponden al Tribunal de Ética. Si al momento de tramitar el procedimiento el miembro cuestionado ya no integrare el Tribunal de Ética, se seguirá el procedimiento ordinario ya establecido en los Estatutos y el conocimiento por el fondo de la falta corresponderá al Tribunal de Ética con su nueva integración.

ARTÍCULO TREINTA Y OCHO.

Gastos y funcionamiento administrativo del Tribunal de Ética.

- a) La Junta Directiva deberá incluir dentro del presupuesto anual un monto suficiente, que permita dotar al Tribunal del material y las asesorías necesarias para el mejor cumplimiento de sus funciones, de acuerdo al presupuesto presentado por el Tribunal en la segunda quincena de Julio.

- b) La Junta Directiva y la administración le brindarán también toda su colaboración para el buen desempeño de sus funciones.
- c) El Tribunal de Ética solicitará por escrito a la Junta Directiva cualquier gestión administrativa que necesite para su buen funcionamiento. Ésta tendrá un plazo de tres a ocho días para resolver sobre lo solicitado y, si no lo hiciera así por su falta de previsión o negligencia, será responsable de cualquier atraso que sufra el Tribunal en las funciones que le corresponden.
- d) El Tribunal podrá solicitar a la Junta Directiva la asesoría de un abogado consultor u otro asesor, cuando así lo considere necesario.

CAPITULO XI EL CONSEJO DE ALZADA

ARTÍCULO TREINTA Y NUEVE.

Nombramiento y funciones.

El Consejo de Alzada estará constituido y funcionará según lo establecido en los artículos 79 a 81 de los Estatutos de la Cámara, y las demás normas de procedimiento de los mismos.

ARTÍCULO CUARENTA.

Gastos y funcionamiento administrativo del Consejo de Alzada.

- a) La Junta Directiva deberá incluir dentro del presupuesto anual, un monto suficiente que permita dotar al Consejo del material y asesorías necesarios, para el mejor cumplimiento de sus funciones.
- b) La Junta Directiva y la administración le brindarán también toda su colaboración para el buen desempeño de sus funciones, de acuerdo al presupuesto presentado por el Consejo en la segunda quincena de Julio.
- c) El Consejo de Alzada solicitará por escrito a la Junta Directiva cualquier gestión administrativa que necesite para su buen funcionamiento; ésta tendrá un plazo de tres a ocho días para resolver sobre lo solicitado; si no lo hiciera así, por falta de previsión o negligencia, será responsable de cualquier atraso que sufra el Consejo en las funciones que le corresponden.
- d) El Consejo podrá solicitar a la Junta Directiva la asesoría de un abogado consultor u otro asesor, cuando así lo considere necesario.