



Poder Judicial de la Nación

JUZGADO NACIONAL DE 1RA INSTANCIA DEL TRABAJO NRO. 35

EXPEDIENTE NRO. 27446/20

AUTOS: “DE LEON, CAROLINA SOL C/ BANCO HIPOTECARIO S.A.-9- Y OTROS S/DESPIDO”

SENTENCIA DEFINITIVA N° 16.287

Buenos Aires, 23 de octubre de 2025.-

Y VISTOS:

Estos autos en los cuales **DE LEON, CAROLINA SOL** promueve demanda contra **BANCO HIPOTECARIO S.A**, **BHN SEGUROS GENERALES S.A.** y contra **BHN VIDA S.A.** por despido, en estado de dictar sentencia.

1. Refiere la actora que comenzó a laborar en fecha **01/08/17** bajo dependencia del grupo económico encabezado por el **Banco Hipotecario SA**, integrado a su vez por las empresas que giran bajo el nombre de **BHN Vida S.A.** y **BHN Seguros Generales S.A.**, ambas filiales del primero de los nombrados. Refiere que se encontraba inscripta bajo la categoría laboral de "Telemarketer". Concretamente, sostiene que se encargaba de contactar y/o recibir llamados vía telefónica de clientes del **Banco Hipotecario S.A.**, con el fin de proponerles la adquisición de distintos productos de seguro que las empresas codemandadas brindan, como pueden ser, seguro de hogar, seguro de salud, seguro de compra protegida, seguro de vida, entre otros

Señala que el horario de trabajo podía ser variable, pero que en el último tiempo se extendía de lunes a viernes de 15.00 a 21.00 hs.

Sostiene que varios meses antes de la desvinculación, la empresa demandada había empezado a someterla a diversas situaciones de maltrato y presión laboral excesiva.

Relata que la actividad de “call center” o “telemarketer” produce de por sí un desgaste psicológico sumamente importante, marcado por la propia dinámica de la tarea. Explica que en promedio, cada trabajador/a recibe 150 llamadas por día, de las cuales, la gran mayoría, no producen impacto alguno a favor del ingreso de la parte empleada, quien, además, era permanentemente presionada para obtener resultados. Refiere que una gran cantidad de los llamados tienen por efecto una respuesta negativa por parte del/la cliente, quien muchas veces se dirige de manera poco amable, ya sea cortando la llamada, poniendo cualquier excusa para no escuchar la propuesta, canalizando quejas o reclamos que tiene contra el banco o muchas veces respondiendo con malos modales, incluso insultos.

Sostiene que existían diversos métodos de presión hacia todo el personal, y en particular, contra quien se rezagara en la obtención de las metas u objetivos de venta que establecía la empleadora. Refiere que durante la jornada laboral (y según la evolución de las ventas), se imponen objetivos individuales y/o grupales, con premios y castigos -tales como permanecer un rato más o retirarse un poco antes de la jornada- ello según la sujeción a las arbitrarias pautas de venta.



Asimismo, sostiene que las empresas codemandadas constituyen un grupo empresario dedicado a la actividad financiera y de seguros de diverso tipo. Señala que BHN Vida S.A., BHN Seguros Generales S.A. y Tarshop S.A. son todas entidades cuyo paquete accionario pertenece al **Banco Hipotecario S.A.** o a sus mismos/as socios/as, y son conducidas por el mismo grupo de personas, quienes integran los respectivos directorios de las tres empresas, en perfecta réplica entre sí.

Así, sostiene la accionante que estuvo registrada a nombre de **BHN Vida S.A.**, aunque su actividad tenía muy poco que ver con la venta de seguros de vida, sino que, según postula, estaba dirigida a la venta de productos financieros y seguros de todo tipo a los/as clientes del Banco Hipotecario y, posteriormente, a los/as usuarios/as de Tarjeta Shopping. Es decir que los seguros de vida eran realmente un rubro residual entre los que realmente se vendían. Llamativamente, sin mediar explicación de ninguna especie, afirma que apareció repentinamente inscrita como empleada de **BHN Seguros Generales S.A.**, sin dejar de estar registrada por **BHN Vida S.A.**, en tanto que su recibo de sueldo comenzó a ser emitido por ambas empresas a la vez, dividiendo arbitrariamente los montos entre los dos recibos de sueldo. En esta arbitrara división, se incluyó también el concepto de comisiones, sin que ello tuviera relación real con las ventas efectivamente realizadas.

Destaca también que la actora no solamente realizaba llamados para la oferta de los mencionados productos, sino también atendía aquellos que ingresaban como consulta por la línea telefónica 0800 del banco demandado. Este no es un dato menor, indica, puesto que significa no cumplía solo funciones como las denominadas de "Telemarketer" sino que prestaba también servicios como "*Oficial de Cuentas*", ya que atendía clientes en llamadas entrantes y realizaba el respectivo asesoramiento.

Sostiene que, en el caso de autos, existiendo una pluralidad de empleadores indistintos, sin sujeción a una carga horaria establecida para la prestación de servicios a favor de cada uno de ellos, corresponde se le aplique el convenio colectivo más beneficioso para la trabajadora, esto es, en caso presente, el **Convenio Colectivo Bancario 18/75**, en la categoría de **Administrativo**.

Consecuentemente, refiere que el Convenio Colectivo en el cual encuadró la empleadora fue claramente de su conveniencia. Indica que fue encuadrada en el C.C.T. 283/97, celebrado entre las compañías de seguro y el Sindicato de Seguros de vida, el cual contiene la categoría de "*Telemarketer*" con un sueldo "conformado" más bajo que el previsto por el CCT anterior.

Postula que a la fecha del distracto (abril de 2019) el sueldo de la categoría inicial del gremio bancario era de **\$ 44.368,30**, en tanto que en el gremio de seguros la categoría inicial era de **\$ 23.977,85**, correspondiente al sueldo más bajo del grupo I. Mientras tanto, la actora, sin contar los adicionales, en ese mes tuvo un sueldo básico de 15.500,48

Plantea la inaplicabilidad de la Resolución 6/2006 por contrariar las garantías constitucionales y el orden público laboral. Sostiene que mediante tal resolución se agregó la categoría de "comercialización" al convenio 283/97 que prevé una remuneración incluso menor que la de la categoría "*telemarketer*".

Por otro lado, relata que el día **07/12/2018**, tuvo que asistir a la Clínica Santa Isabel, donde le realizaron diversos estudios médicos, los cuales determinaron que padecía de taquicardia. Refiere que continuando en estado crítico, acudió el **10/12/2018** al Hospital Italiano, donde fue atendida por el Dr. Salvatierra Cedeño, quien le diagnosticó **trastorno de ansiedad y prescribió reposo, indicándole una derivación a un especialista en psiquiatría**. Al día siguiente (11/12/2018), sostiene que concurrió al Hospital General de Agudos Parmenio Piñero y allí fue atendida por la Dra. Bertola, especialista en psiquiatría, quien le indicó reposo por 48 horas hasta ser evaluada por su obra social, diagnosticándole primariamente un **trastorno de angustia**. Atento a tal prescripción, el 12/12/2018, señala que acudió a una nueva consulta ante el Dr. Korin, médico psiquiatra, quien determinó que padecía de un



cuadro compatible con depresión ansiosa, le recetó medicación y **recomendó reposo laboral hasta el 14/12/2018 inclusive.**

Transcurrido dicho lapso, relata, el Dr. Korin **volvió a ver a la actora el día 21/12/2018, y con idéntico diagnóstico, sugirió reposo laboral hasta el 28/12/2018 inclusive.** Al igual que ocurrió con el anterior certificado que otorgaba licencia médica, se hizo entrega del mismo y a su pedido le fue sellada la nota escrita el día 13/12/2018 por el Servicio de Medicina Laboral del Banco Hipotecario S.A. De este modo, la trabajadora mantuvo informada a la empresa con todo detalle, de cómo evolucionaba su situación de salud. **El 29/12/2018, acudió al Servicio de Salud Mental "PSI Dharma", donde fue atendida por el Dr. Moya, M.N. 147733, quien dejó asentado que presentaba un trastorno de ansiedad generalizado, con episodio de angustia, y le indicó una licencia médica por 3 días.**

El 16/01/2019, concurrió a API (Asistencia Psicoterapéutica Integral), donde fue atendida por el médico psiquiatra Dr. Correa, quien le extendió otro certificado dejando constancia de que se encontraba en tratamiento en dicha institución por cuadro compatible con DSM IV F40.01, y que al momento se hallaba medicada. **Asimismo, le indicó reposo laboral por el término de 30 días desde la fecha. Este fue el último certificado médico recibido por el Servicio de Medicina Laboral del Banco Hipotecario S.A.**

Refiere que **continuó con su tratamiento, hasta que el día el 19/03/2019,** que acudió nuevamente al consultorio del Dr. Correa, el cual manifiesta que continuaba en tratamiento por DSM IV F40.01, **que se encontraba medicada y que estaba en condiciones de volver a trabajar, con modificación del sector de trabajo y/o reducción horaria, a partir del 21/03/2019.** Afirma que el grupo demandado remitió a la trabajadora una carta documento según la cual debía presentarse ante el servicio de medicina laboral para su evaluación, donde concurrió como se le dijo y el **6/02/2019 comenzó a recibir sendas notificaciones, según las cuales la empleadora consideró que estaba en condiciones de retomar tareas, para lo cual la intimó.**

En cuanto al distracto, relata que el **25/01/2019** la empresa demandada le comunicó mediante Carta Documento que **debía concurrir a la sede de la firma "RH COGNITIVO"** sita en Ayacucho 1360 PB - "C", C.A.B.A., el día 31 de ese mes a las 12:00 hs., con el fin de ser sometida a un **control médico.** A la semana siguiente, el **06/02/2019,** la trabajadora recibió dos Cartas Documento ambas con idéntico contenido, una remitida por **BHN Vida S.A.** y otra por **BHN Seguros Generales S.A.** en la **cual se la intimaba a retomar sus tareas en el plazo de 48 horas,** bajo apercibimiento de terminar con el vínculo laboral que las unía por abandono de trabajo y su exclusiva culpa.

Refiere que la intimación se cursó alegando que, según el resultado del examen médico practicado, la actora se encontraba en condiciones de volver a trabajar, ya que no existía ningún motivo médico que ordenara lo contrario. Además, la empresa demandada determinó que las ausencias de la trabajadora se trataban de un accionar malicioso y que no se encontraban justificadas.

Afirma que ante esta intimación carente de sustento, la actora remitió un telegrama el **28/02/2019,** en el cual se rechaza la anterior misiva por improcedente, falaz, temeraria y maliciosa. A su vez se rechazó el control médico psiquiátrico practicado por las empleadoras y el resultado del mismo por ser arbitrario y parcial, y por no constituir un diagnóstico médico, sino una mera conclusión falaz, ya que el examen médico constaba, únicamente, en unos tests "multiple choice" realizados por escrito y a través de una computadora. Sostiene que no se tuvo en cuenta el estado psíquico y físico-clínico por el que estaba atravesando, con el fin de ocultar la realidad de la salud mental y evitar que se les atribuya a las empleadores la enfermedad profesional padecida por la actora. Por otra parte, se les solicitó a las demandadas realizar la junta médica regulada en el art. 17 del C.C.T. 688/14. Por último, **rechazó que la actora se encontrara en condiciones de retomar sus tareas laborales** (toda vez que los médicos psiquiatras de su obra social habían indicado licencia médica) y que tenga voluntad alguna de abandonar



y/o renunciar a su trabajo. Por ende, se intimó a que cesen en sus conductas persecutorias e intimidatorias y que se abstengan de realizar reservas y/o denuncias que carezcan de fundamentos, bajo apercibimiento de considerarse injuriada-despedida.

Indica que el **12/03/2019 BHN Vida S.A.** remitió una Carta Documento en respuesta a la misiva mencionada supra, mediante la cual se rechazaba esta última y **se ratificaba los anteriores despachos telegráficos, específicamente el resultado del control médico practicado. Por último, indicaron que el plazo legal de licencia paga por enfermedad (art. 208, LCT) se encontraba vencido, por lo cual procedían a conservar el empleo de acuerdo al art. 211 de la L.C.T. a partir del día de la remisión de la Carta Documento en cuestión.**

Ante la tal comunicación remitida por las empleadoras, ésta remitió un Telegrama Ley el **21/03/2019** en el cual se rechazaba nuevamente el examen médico practicado por las demandadas, así como su resultado y que éste fuera notificado a la actora. **También se indicó que resultaba totalmente calumnioso que la empresa demandada encuadre la enfermedad profesional en el art. 208 de la L.C.T.,** toda vez que ésta ha sido devenida por exclusiva culpa de la patronal, motivo por el cual no se encontraba vencido el plazo que alegaba la demandada. Consecuentemente, se manifestó que carecía de sustento legal el inicio del cómputo del plazo previsto en el art. 211 de la L.C.T., ya que la situación acontecida se debía pura y exclusivamente por culpa de las demandadas. Como cierre de la comunicación se intimó nuevamente a que las empleadoras cesen en las conductas intimidatorias y persecutorias, que reconozca las enfermedades laborales de su exclusiva culpa, bajo apercibimiento de considerarse injuriada-despedida e iniciar las acciones legales y/o judiciales pertinentes. **Sostiene que el mismo día que se remitió la comunicación, la actora recibió el alta laboral, según consta en el certificado médico de fecha 19/03/2019, el cual no fue aceptado por las demandadas a pesar de haber insistido en la entrega por todos los medios habilitados.**

Acorde ello, De León –según postula- **concurrió a su lugar de trabajo para que sus empleadores reduzcan su horario laboral y/o realice un cambio de sector. Para su sorpresa, se encontró que las partes demandadas le negaban el ingreso al establecimiento, no permitiéndole realizar sus tareas laborales.** Esta situación ocurrió todas las veces que la trabajadora intentó ingresar a su lugar de trabajo, **incluso el 27/03/2019 cuando asistió al establecimiento con escribano público,** situación que quedó asentada en acta notarial que se adjunta al presente. Este accionar de las demandadas no se condice con lo manifestado en sus misivas de 12/03/2019 y 29/03/2019, en cuanto a la conservación del empleo por el plazo de 1 año según art. 211 de la L.C.T., toda vez que se negaron sistemáticamente a que la Srta. De León ingrese al establecimiento a retomar sus tareas.

El **28/03/2019** las empresas demandadas enviaron una Carta Documento mediante la cual se rechazó que la enfermedad sea de carácter profesional y ratificaron nuevamente el ingreso en plazo de conservación del empleo del art. 211 L.C.T., hecho que como mencionáramos supra, no fue real. Luego de que intentara entregar los certificados infructuosamente y de que concurriera en compañía de un notario al mismo efecto sin que ello diera resultado alguno, y dada la claridad de la conducta empleadora en tal sentido, tuvo que enviar su comunicación rupturista. **Así las cosas, el 08/04/2019 hizo efectivo el apercibimiento y se consideró injuriada y despedida .**

Por último, intimó a que abone indemnización, liquidación final, el salario adeudado de marzo 2019 y abril 2019 obligatorios debido a la licencia médica laboral y a que abone el salario anual complementario y vacaciones. Refiere que idéntica misiva fue enviada a los codemandados BHN Seguros Generales S.A. y Banco Hipotecario S.A. el 24/04/2019, por la responsabilidad solidaria que alega entre las 3 demandadas.

Funda la responsabilidad de las demandadas en el art. 31 de la LCT

Transcribe el intercambio telegráfico.



Reclama, en definitiva, las indemnizaciones derivadas del despido incausado, indemnización por daño moral – con fundamento en el despido discriminatorio por enfermedad que alega- rubros salariales, diferencias salariales por la errónea categorización alegada y demás rubros que detalla en su demanda.

Ofrece prueba y solicita que se haga lugar a la demanda.

2. El 17/03/21 contesta demanda BHN SEGUROS GENERALES S.A., y BHN VIDA S.A.

Niegan los hechos narrados en la demanda. Sostienen que son empresas apéndices, es decir empresas del Grupo BHN. En tal sentido, **se debe tener en cuenta que el actor ingresó a trabajar para BHN VIDA S.A. el día 01/08/2017 con la salvedad que a partir del 1° de enero de 2019 se celebró un contrato a tiempo parcial donde se cedía el 50% de su jornada a la firma BHN SEGUROS GENERALES S.A.** cumpliendo una jornada lunes a viernes de 15 a 21 horas.

A raíz de una aquella cesión, se celebró un contrato de tiempo parcial en el que su tarea pasó a dividirse en **un 50% de su jornada a BHN VIDA S.A. y el otro 50% a la BHN SEGUROS GENERALES S.A.**

Refieren que su mejor remuneración mensual, normal y habitual, dista mucho de la que denuncia el accionante en su demanda principalmente porque decide arbitrariamente se le aplique un CCT que no resulta aplicable.

Sostiene que **la actora ingresó en licencia psiquiátrica el día 4/12/2018.** En razón de ello, refieren que citaron a la trabajadora a RH COGNITIVO SRL, a los fines de efectuarle control médico en los términos del art. 210 de la LCT. Es decir que, además del seguimiento habitual y controles médicos efectuados por los facultativos del servicio médico de la compañía se recurrió a prestadores externos. Ello fue notificado mediante misiva del 25/01/2019 que reza: *“Nos dirigimos a usted a fin de solicitarle tenga a bien concurrir a cita de control médico en los términos del Art. 210 LCT el día jueves 31/01 a las 12.00hs en la sede de la firma RH COGNITIVO sita en calle Ayacucho 1360 PB “C”, CABA, debiendo concurrir muñida con su Documento de Identidad y con todos los estudios médicos realizados”.*

Refieren que la actora se realizó control médico el día 31 de enero 2019 y, tal surge del informe adjuntado, **los profesionales del mentado centro encontraron a la actora en condiciones de retomar tareas y por ende indicaron su reincorporación.** Por ello se la intimó a retomar las mismas De esta manera, con fecha 06/02/2019, postulan, se envió a la actora el telegrama que se adjunta, sosteniendo que: *“Por medio de la presente se le notifica que el resultado del control médico efectuado a usted en fecha 31 de enero del corriente, concluye que “...se encuentra condiciones de retomar sus tareas habituales”.*

Refieren que tomando en cuenta dicho informe, las inasistencias de la actora eran injustificadas en razón de estar en plena condición para prestar servicios. En razón de todo lo indicado se la intimó a que retome tareas en el plazo de 48hs., bajo apercibimiento de dar por finalizado el contrato de trabajo por abandono de trabajo y su exclusiva culpa.

Postulan que la actora se reincorporó el día 13/2/2019, hasta el 19/2/2019 donde vuelve a comenzar a gozar licencia por la misma patología. **De esta manera, alegan, superando el plazo previsto, la actora agotó licencia paga por enfermedad inculpable por padecer una afección psiquiátrica tras lo cual ingresó en Reserva de Puesto a partir del 13/03/2019.**

Finalmente, refieren que la actora finaliza el vínculo laboral considerándose apresuradamente despedida.



Acompaña intercambio telegráfico, ofrece pruebas y solicita que se rechace la acción interpuesta con expresa imposición de costas.

3. Con fecha 29/03/21 se presenta **BANCO HIPOTECARIO SA.** Interpone excepción de falta de legitimación pasiva. Niega los hechos narrados en la demanda.

Sostiene que la Sra. **DE LEON**, no ha sido su empleada sino que sus empleadores han sido **BHN VIDA S.A. y BHN SEGUROS GENERALES S.A.**, que resultan ser sociedades distintas y totalmente independientes de **BANCO HIPOTECARIO SA.**

Refiere que la Sra. De Leon **reconoce ser empleada de las empresas BHN VIDA S.A. y BHN SEGUROS GENERALES S.A., que si bien pertenecen al mismo grupo económico, nada tienen con BANCO HIPOTECARIO SA.,** ya que, no tienen en común ni objeto ni cumplen funciones complementarias.

En otras palabras, sostiene, ambas empresas cumplen sus funciones en forma absolutamente independientes, consecuentemente, no depende una de la otra ni tienen negocios comunes ni una presta servicio alguno a la otra.

Cita jurisprudencia y doctrina que considera aplicable.

Recibida la causa a prueba, quedaron los autos en estado de dictar sentencia.

Y CONSIDERANDO:

I.- Que en atención a los términos en que se encuentra trabada la *litis*, surge que la accionante disolvió el contrato de trabajo con causa en la negativa de su empleadora a reconocer el carácter laboral de su afección psíquica, por haber sufrido presión y acoso laboral y por encontrarse erróneamente categorizada. Frente a ello, en virtud de las reglas que rigen la carga de la prueba (art. 377 CPCCN), le correspondía a la actora acreditar los extremos que fueron fundamento para la decisión rupturista.

En tal sentido, examinaré los elementos de juicio producidos en la causa y que resultan pertinentes para la resolución del presente.

Destaco que las demandadas **BHN SEGUROS GENERALES S.A., y BHN VIDA S.A.** acompañaron –al contestar demanda- un informe psicológico realizado por la empresa **RH COGNITIVO NEUROCIENCIA APLICADA A RECURSOS HUMANOS** el que concluyó el 31/01/19 que: *“A partir de la información recabada en la evaluación del día de la fecha se considera que la Srta. De León se encuentra en condiciones de retomar sus actividades laborales habituales. Puede trabajar”* cuya autenticidad fue demostrada mediante la contestación de oficio del 10/02/22.-

El 9/3/22 API contesta oficio e informa autenticidad de los certificados médicos acompañados.

Con fecha 11/04/22 se agregó la contestación de oficio de Clínica Santa Isabel de donde surge que *“la fotocopia del certificado médico, firmado por la Dra. JULIA FERRARIS M.N. 144.826 a nombre de DE LEON CAROLINA D.N.I. 38.268.201, corresponde a un original emitido por la mencionada Dra.”*. De tal certificado, acompañado al contestar demanda, surge que el 07/12/18 la actora fue atendida en la mencionada clínica por “taquicardia”.

Con fecha 01/02/23 se agregó el peritaje contable de donde surge que *“Según los registros laborales de BHN Vida, la actora ingresó el 01-08- 2017, con la categoría de Telemark, función*



Operador y el 01-01-2019 pasa a BHN Seguros Generales, con la antigüedad reconocida al 01-08-2017, con la misma función de Operador. La fecha de egreso fue el 08-04-2019” y “la mejor remuneración normal y habitual de la actora fue de \$ 25.560,96 (08/2018)”.

Informa –además- e experto que “el CCT aplicado a la actora era el 264/95 en la demandada BHN Seguros Generales y su tope indemnizatorio desde el 04/2019 de \$ 143.379,78, mientras que en BHN Vida el CCT era el 283/97 y su tope ascendía a \$ 79.627,14 desde octubre de 2017”.

El peritaje fue impugnado y el experto presentó las aclaraciones el 07/03/23.

Por otro lado, de la prueba testifical producida en la causa, surge que **CAROLINA VERONICA LEDESMA** manifestó que: *“conoce a la actora, que trabajó con ella en banco hipotecario. Que conoce a la codemandada BANCO HIPOTECARIO S.A., que trabajó en banco hipotecario, que tuvo relación laboral. Que conoce a la codemandada BHN VIDA S.A., que la conoce de banco hipotecario. Que conoce a la codemandada BHN SEGUROS GENERALES S.A., que la conoce de banco hipotecario... que la actora no sabe exacto cuando ingresó, que la dicente trabajó en hipotecario del 2018 a fines el 2020 aproximadamente, que cree que Carolina De León ingresó después, que está casi seguro. Que conoció a la actora vendía seguros para banco hipotecario, que seguros de vida, que lo sabe porque la dicente vendía lo mismo que ella, que hacía las mismas tareas. Que la actora laboraba en la calle Reconquista pero no recuerda la numeración, que era sobre Reconquista estaba el edificio físico donde trabajaban, a media cuadra de plaza de mayo, que 866 u 856, pero era sobre la calle Reconquista. Que la actora trabajaban de lunes a viernes de quince a veintiún horas y sábados de por medio, que los sábados la jornada laboral era por la mañana de nueve a quince horas, que lo sabe porque la dicente trabajaba mismos días que ella y en el mismo horario. Que bhn vida la conoce porque los seguros que ofrecían era de bhn vida que eran del banco hipotecario que tenía la parte de seguros denominada bhn vida o bhn seguros, que no era q vendían seguro de sancor seguros para clientes del banco hipotecario, **eran seguros de banco hipotecario seguros**, que no era un seguro tercerizados, eran directo de la compañía de seguros de banco hipotecario. Que quien le daba las órdenes de trabajo a la actora eran los líderes que tenían ellos, que recuerda el nombre de una chica llamada Sol y de otra que estuvo un tiempo Nadia, que ambas trabajaban para banco hipotecario. Que la actora cuanto ganaba no recuerda monto exacto de lo que ganaban en ese momento, pero puede decir que eran bajos y más o menos para llegar a un sueldo básico digno, **tenían la comisión de cantidad de ventas que hacían de los seguros**, cobraban una comisión para más o menos llegar a una tercera escala de comisión para decir que cobraban relativamente bien. Que las comisiones se cobraban a mes vencido, que se abonaba con su sueldo por el cajero a mes vencido, en efectivo en el sueldo del trabajo. Que la primera escala de comisión era a partir de sesenta ventas, que había varias escalas, para llegar a la tercera escala que se hacía una diferencia, hablamos de aproximadamente de unas 110 o 120 ventas. Que tenían un sistema que era discador automático, que no tipeaban ni marcaban el número de teléfono como una llamada normal, automáticamente sonaba y el sistema realizaba la llamada, se contactaba con equis persona se presentaban en el caso de la dicente mi nombre es carolina Ledesma me comunico en nombre de banco hipotecario porque usted es titular de la tarjeta de crédito visa o MasterCard para ofrecerle un beneficio disponible y ahí le empezaba a comentar sobre el seguro que le estaba ofreciendo. Que el sistema llamaba, que recibía refiere a que caía la llamadas, el sistema automáticamente llamaba al número de teléfono, que a veces caía la llamada en trámites, **que llamaba el cliente para algún reclamo y caía en su sector, que eso a veces pasaba. Que a la dicente la despidieron de banco hipotecario y la actora cree que estaba de licencia así que no sabe decir fecha exacta por la cual dejó de trabajar**, que con licencia se refiere a que estuvo enferma, después volvió y después se volvió a enfermar de nuevo y como dijo a la dicente la despidieron y no sabe decir en qué momento dejó de trabajar. **Que el motivo por el cual dejó de trabajar la actora no lo sabe. Que cuanto tiempo estuvo de licencia la actora cree que estuvo dos meses más o menos por lo que recuerda, que una vez que la dicente***



se fue perdiendo el hilo porque ya no frecuentaba el trabajo, no iba a trabajar, que desconoce lo que pasó después cuando la dicente no estaba, que habrán sido dos o tres meses por lo que recuerda. **Que a la actora le pagaba banco hipotecario, que lo sabe porque trabajaban para banco hipotecario. Que bhn seguros era como la parte de seguros del banco hipotecario, que ofrecía los seguros, cuando ellos vendían un seguro no era que vendían un seguro de sancor seguros, era de bhn seguros, que era como el sector de seguros de banco hipotecario por así decirlo, que la interna del banco y la parte de seguros la desconoce, pero vendían los seguros de hipotecario seguros a clientes del banco hipotecario siempre, que lo sabe porque eran clientes que tenían la tarjeta de crédito o que la tuvieron, que siempre llamaban a clientes del banco, que en el sistema con cada llamada que caía para que vendan el seguro, automáticamente abría la ficha del cliente donde aparecía nombre, que tarjeta tenía, si era visa, visa gold o visa classic, dirección, datos básicos para saber a que cliente estaban hablando, por eso sabían cuando sonaba y caía la llamada preguntaba por fulano de tal porque y lo venía en el sistema... que la actora por día eran por ahí 200 o 250 llamadas, que como era automáticamente, era constantemente, que había llamadas todo el tiempo, que lo sabe porque la dicente trabajaba haciendo esa función, no las contaba pero más o menos tenía noción de los llamados que se hacían por día. Que los objetivos de venta, tenían una escala de comisión que era para cobrar a mes vencido, y después también se hacían tipo competencias diarias que lo armaban los líderes para ganarte diez minutos más de descanso o no se una taza, que era a la persona que más vendía, tenían una pizarra donde se anota y la persona que más vendía se ganaba el premio por así decirlo que eran diez minutos de descanso o a veces, una taza, que eran grupales e individuales eran las competencias de ventas que comenta. Que por póliza vigente, por eso se cobraban las comisiones a mes vencido, por ejemplo si hacían ochenta ventas y por ejemplo diez se caía porque el cliente la daba de baja, no se contaba porque no era póliza vigente por mas de que hayan hecho la venta, que esto pasaba a menudo porque muchas veces el cliente tomaba el seguro y después no lo quería. Que una venta se formalizaba cuando hacían la bajada del producto que era el seguro, explicaba en la llamada el valor y demás, a lo último siempre había una confirmación que se debía hacer que tomo su respuesta como un si para que esa venta este ok para lo que era la parte de calidad que la ubicaba y en esa confirmación cuando le decían “¿tomo su respuesta como un sí?”, debía haber un si, un correcto o un de acuerdo, que un bueno le decían “¿tomo el bueno como un sí?”, y ahí cargaban la venta que estaba ok, que la venta se cargaba en la misma computadora que usaban, ahí cargaban al cliente que les daba el sí, le cargaban el seguro y además la dicente al menos y la mayoría de sus compañeros llevaban un control de las ventas anotadas para saber que vendían y calcular la comisión que iban a tener. Que tenían media hora de lo que era el break, el descanso y quince minutos de baño para ir al baño sería”.**

Por otro lado, **ELIANA SOFIA MORINIGO**, declaró que: “manifestó que conoce a la actora, que la conoce de banco hipotecario, del call center. Que conoce a la codemandada BANCO HIPOTECARIO S.A., que trabajaba ahí. Que conoce a la codemandada BHN VIDA S.A., que trabajó ahí. Que conoce a la codemandada BHN SEGUROS GENERALES S.A., que trabajó ahí, que por los contratos que les hacían firmar para trabajar ahí.... Que hicieron ingreso la misma fecha, cree que firmaron contrato el 17 no sabe si de agosto de 2017, que ingresaron al call center de banco hipotecario, que hipotecario seguros, hicieron el ingreso y firmaron el contrato, que el contrato lo firmaron dentro del establecimiento del banco en la calle Reconquista, que es la casa central. Que hacían las mismas tareas, que vendía, llamar y vender distintos seguros, que la actora estaba en otro sector pero era casi lo mismo, que si bien era el call center, dividían por pasillos los que vendían directo a clientes de banco hipotecario, después a los que vendían a los de tarjeta Shopp, pero vendían lo mismo pero, no recuerda que tarjeta porque no la vendía, que sabe que había otro sector y le tocó a ella, pero no a la dicente, que cree que era Shopp. **Que la actora vendía seguros al principio cree de hogar pero como hicieron el ingreso juntas les enseñaron todos los seguros, pero después cada uno tenía su sector, que si bien estaba dos pasillos y se**



cruzaban en entrada y salida, estaba en otro salida y vendía seguro de hogar y no sabe que más, de cartera quizás, pero los hacían rotar mucho. Que la actora laboraba de lunes a viernes de tres de la tarde a veintiuna y sábado por medio a la mañana de diez a cuatro, que lo sabe porque entraban en el mismo horario, todo turno tarde trabajaba en ese horario y que como hicieron ingreso juntas era si o si el mismo turno, que lo único que cambiaba era la mañana que hacían los otros sábados, que todo turno tarde trabajaba de diez a cuatro sábado por medio, que aparte eran pocas personas, no muchas, eran tres o cuatro pasillos, que después lo agrandaron. Que quien le daba las órdenes de trabajo a la actora tenían team leader en ese momento, en su momento pasa que rotaban mucho entre ellos también, renunciaba y siempre había cambios, estaba Sol Caroley que tuvieron un montón, después hubo una chica venezolana que se fue al tiempo, la habrá visto un mes, que no recuerda nombre porque fue hace bastante, que los team leader trabajaban igual que ellos para hipotecario seguros, que si bien mostraban como hipotecario seguro pero a la hora de firmar contrato figuraba como bhn vida y bhn generales, que lo sabe porque la dicente le hicieron firmar doble contrato, que esto a la mayoría, aparte siempre cuando se armaban problemas a la hora de cobrar por comisiones hablaban, que a aparte las reuniones eran todos juntos. Que la actora ganaba no tiene idea porque todos ganaba distintos por las comisiones y demás, que era sueldo y comisión, que a la hora de firmar sabe que era menos del básico del momento, les dijeron que lo complementaban con las comisiones. Que con respecto a las comisiones, era en base a la cantidad de ventas que hacían por día, se acumulaban al mes si llegaban al tope porque les daban, era distinto, empezaba a comisionar cierto porcentaje, que tenían una escala de comisiones, que de la actora no sabe pero sabe que era más alta porque era otro tipo de tarjeta. Que la actora cuando dejó de trabajar cree que en el 2019, por marzo por P ahí, febrero, no recuerda bien, que lo sabe porque fue justo la fecha que la dicente volvía de su licencia por maternidad. Que el motivo por el cual dejó de trabajar la actora se murmuraba en el trabajo cuando la dicente entró, se murmuraba que había alguien con licencia psiquiátrica cree que ya no la querían en el piso. Que la actora se contactaba con clientes con un programa ya instalado donde uno entraba con su usuario y automáticamente empezaban a caer llamados solos, uno detrás del otro, que lo sabe porque el dicente usaba el mismo sistema, que por día tenían que hacer mínimo 100 llamados y siempre superarlo. Que quien fijaba las escalas de comisiones calcula que eso lo haría el supervisor con el gerente, que no tiene idea, que como vendedores no les correspondía saber. Que una venta se formalizaba con el acuerdo del cliente, que uno le bajaba el producto, que era dependiendo porque era distinto, la dicente decía que llamaba de banco hipotecario pero no sabe ella como se presentaba porque era otra tarjeta, le decía que era un beneficio por ser cliente o pertenecer a la tarjeta y venia incluido dentro del mantenimiento, explicaba el seguro y al finalizar le decía las pautas el mantenimiento mensual y si estaba de acuerdo en dar de alta la cobertura o seguro, al principio si estaba de acuerdo en dar de alta la cobertura. ... que ya venía directamente en el sistema, ellos no tocaban nada, ingresaban y empezaban a caer los datos, que en ese caso lo hacían los supervisores, que no era de su sector. Que el objetivo de ventas a cumplir se comunicaba al principio de mes, en una reunión y les informaban. Que el trato hacia la actora la última vez antes de irse cuando la dicente volvió de la licencia era hostil, la tenían aislada en el pasillo, con personas q no eran sus compañeras, no la dejaba hablar con nadie de hecho, que lo sabe porque cuando penas volvió la vio, el dijeron no le hables y dijo bueno, que lo que describe le preguntó a los chicos que pasaba porque volvió de la licencia y no entendía y le dijeron no porque mandó licencia psiquiátrica y nada, como que la querían echar, o mejor, la querían hacer renunciar, esa es la respuesta... que sabe que “la querían hacer renunciar” porque hacían eso, cuando alguien no vendía o no llegaban lo querían hacer renunciar, que de hecho la dicente renunció” (v. audiencias del 30/06/23, énfasis agregado)

La demandada impugna las declaraciones con fecha 05/07/23.



Asimismo, **ENRIQUE GUILLERMO ANDRADE** sostuvo que “*Que conoce a la actora, del trabajo. Que conoce a la demandada BANCO HIPOTECARIO S.A., trabaje para ellos. Que conoce a la demandada BHN VIDA S.A. soy empleado. Que conoce a BHN SEGUROS GENERALES S.A. ... no recuerdo cuando conocí a la actora, no reportaba a mi, pero alrededor del año 2018, pero no recuerdo exactamente. La actora laboraba para HIPOTECARIOS SEGUROS y PARA BHN SEGUROS SEGENERALES y BHN VIDA S.A. que lo sabe porque yo soy gerente de canales de BHN SEGUROS GENERALES y de BHN VIDA y trabajaba en mi gerencia. Trabajaba la actora siendo tele operadora. No recuerdo los productos que vendía la actora pero en el call center se vendían seguros de vida y seguros patrimoniales. El horario laboral no lo recuerdo específicamente los horarios son de 09hs a 15hs y el otro de 15hs a 21hs. La actora trabajaba en reconquista 46, CABA. No recuerdo cuanto ganaba la actora en cuanto a remuneración. El salario de la actora era una salario básico más una suma variable por ventas, dicha suma variable tenía que ver con la cantidad de seguros vendidos. El variable podía rondar el 30% de la remuneración total bruta. Que lo sabe porque soy gerente del área donde ella se desempeñaba. El salario a la actora se lo abonaba BHN SEGUROS GENERALES y BHN VIDA. Que lo sabe porque soy empleado de ambas compañía y gerente del área donde ella se desempeñaba. Dichos seguros que vendía la actora era de HIPOTECARIO SEGUROS S.A., BHN VIDA, BHN SEGUROS GENERALES. No recuerdo el desempeño laboral de la actora. La actora no trabaja más allí, particularmente no recuerdo porque, al ser gerente me informan de altas y bajas, lo que se dé la actora, es que pidió una licencia y luego de eso RRHH siguió el caso, pero no recuerdo de manera particular que sucedió. La desvinculación sucedió en el año 2019, pero no recuerdo cuando. No recuerdo porque motivo era la licencia. Refiere no saber la duración de la licencia, eso lo maneja el sector médico de RRHH. ..Como se percibía la suma variable? Tenía que ver con la cantidad de seguros vendidos y un objetivo que se comunicaba al personal al iniciar el mes, ese objetivo se comunicaba cada vez que cambiaba. Cada vez que cambiaba dijo con qué frecuencia cambiaba? Depende de cuando había nuevos productos y dependía de la inflación, pero en esa época no era demasiadas veces por año, en el 2019 me refiero. Que grade al alcance tienes esos objetivos? En el caso de ella particular no lo recuerdo, si hay operadores que llegan al tope y algunos que no llegan, es variado digamos. Describa la actividad de las codemandadas. Banco hipotecario se dedica a la intermediación financiera regulada por el banco central y BHN SEGUROS GENERALES y BHN VIDA, se dedica a la comercialización de seguros patrimoniales y de vida, regulados por la superintendencia de seguros. Cuál es el vínculo entre dichas tres empresas? Banco hipotecario es accionista principal de BHN VIDA y BHN SEGUROS GENERALES. Amplie como es esta doble dependencia que refirió. Se debe a que justamente para poder comercializar seguros de vida y seguros patrimoniales, los empleados deben de pertenecer a ambas empresas. Como se instrumentó en el caso de la actora esta doble dependencia? En caso general de los operadores fue a través de una firma de un contrato, una cesión. Cuáles eran las condiciones laborales donde la actora prestaba sus tareas? Trabajaba seis horas con media hora de descanso en un call center en un ambiente ameno y luminoso. Cuál es el convenio colectivo aplicable? Banco hipotecario, convenio bancario, BHN VIDA, CCT de vida y BHN SEGUROS GENERALES CCT de seguros generales.... Como se dividía el tiempo de la actora para cada compañía? No me consta, el tiempo en si dependiendo de si vende un seguro de vida o patrimonial está comercializando un seguro de una u otra compañía. Que tenía que vender la actora a quien determinada? Sus superiores inmediatos. Amplie la cesión de contrato. En el caso particular no recuerdo si ella trabajaba para vidas o generales, pero en las generalidad las personas que pertenecían a una empresa, cedían el 50% a la otra. Quienes son los directivos de las codemandadas? Yo reporto al gerente general por lo cual no reporto a los directores, no los conozco. Como sabe que las comisiones eran del 30% del sueldo? Soy el gerente del área y es parte del esquema remunerativo y quiera aclarar algo que dije, que fue de hasta el 30%. Porque tenía un límite de hasta un 30%? Tiene que ver con una razón*”



económica, cuando se diseña la estructura remunerativa de un empleado, eso se hace dentro de un rango y en el caso de un vendedor se hace de un 30% que tiene que ver con el salario máximo que cobra ese vendedor. Quien establecía los objetivos de venta de la actora? El jefe de venta o la jefa de ventas junto conmigo. En función de que variaban esos objetivos? De la inflación. Qué relación había entre la inflación y los objetivos? Los seguros tiene un prima asociada y una cobertura, al incrementarse la inflación y bajar el poder adquisitivo de la moneda, es necesario vender productos más caros con mayor cobertura para que los mismos no pierdan valor, los vendedores tienen un objetivo de facturación no de cantidad de ventas al incrementarse el valor de lo que venden se tienen que modificar los objetivos. Como se modifican los objetivos? En base a la rentabilidad del producto. Como realizaba la actora una venta? A través de un software y de un llamado telefónico. Cómo funciona el software? No me consta, el software le asigna un cliente y el vendedor baja la propuesta al cliente, si el cliente está de acuerdo se cierra la venta, en caso de que no, no se cierra la venta. Quienes eran los destinatarios de esas ventas? Clientes de hipotecario seguros y de BANCO HIPOTECARIO. Quienes eran los destinatarios de esa venta y como se cobraba ese seguro? Los destinatarios eran clientes de hipotecario seguros y del banco hipotecario, se cobraba en el caso de los clientes del banco hipotecario con medios de pago propios del banco, en caso de clientes de seguro con tarjeta de crédito o CBU. Quienes eran los beneficiarios de ese seguro? Cada uno de los individuos. El sistema que vinculaba un llamado externo con la actora, la base de datos de donde se extraía? Se hace sobre clientes del banco y clientes de hipotecarios seguros, la elabora hipotecarios seguros. Como se identificaba la actora cuando se contactada con un cliente? Como empleada de hipotecarios seguros”.

Por último, **FACUNDO NICOLAS SUAREZ** señaló: “Que conoce a la actora, de hipotecarios seguros, coincidimos en un trabajo. Que conoce a BANCO HIPOTECARIO S.A., fui empleado de ellos. Que conoce a BHN VIDA S.A., fui empleado de ellos. Que conoce a BHN SEGUROS GENERALES S.A., fui empleado de ellos. ... yo coincidí con la actora, pero no se los años exactos, estuve trabajando desde el año 2015 al 2018 aproximadamente, no recuerdo bien las fechas, yo hacía ventas de seguros, en principio para tarjeta shopping y luego seguros de salud, accidentes personales. Desconozco cuando ingreso la actora. **La actora realizaba la misma tarea que yo venta de seguros, seguros de vida, accidentes personales, salud.** La actora laboraba de lunes a viernes de 15hs a 21hs sábados de por medio de 09hs a 15hs. En la dirección si no me equivoco reconquista 46 y los sábados entraba por mitre. La actora trabajaba para BHN VIDA y BANCO HIPOTECARIO son el mismo actor, las mismas personas BHN VIDA es parte de BANCO HIPOTECARIO. Que lo sabe porque cuando fui a firmar el contrato lo hice en BANCO HIPOTECARIO, en las instalaciones de Reconquista, en el caso de que nosotros estuviéramos enfermos los números de salud que teníamos que llamar eran los del banco hipotecario y acercar los recibos de salud al banco hipotecario. El salario de la actora era el mismo que el mío y pasaron tantos años que no recuerdo pero creo que eran once mil y diez y siete mil pesos, pero no recuerdo, eso es lo que estimo yo. El salario de la actora estaba compuesto por un sueldo fijo más comisiones. Las comisiones eran dependiendo la cantidad de ventas que se realicen, no recuerdo los montos. Dichas comisiones tenían un límite, pero no recuerdo de cuanto eran. El desempeño de la actora era bueno, era buena vendedora por eso paso el periodo de prueba. A la actora le daba órdenes directas siempre son los team leaders, dichos teams leaders trabajaban para sus superiores, eran de banco hipotecario. Que lo sabe porque trabajábamos todos en el mismo edificio. El salario a la actora se lo abonaba el banco, osea, nos abonaban a través de la cuenta del banco, que la abrimos ahí directamente la cuenta del banco hipotecario. Desconozco quien depositaba dicho sueldo. La relación entre las tres codemandadas, tengo atendido que son todos de la misma entidad, yo tengo entendido que banco hipotecario tiene sus seguros y son toda la misma entidad. **Refiere no saber si la actora continúa laborando allí. Yo no trabajo más allí, yo me desvinculé aproximadamente en el año 2018, no recuerdo si**



la actora seguía allí cuando yo me fui. La actora para vender, puedo hablar de mi experiencia, sentados frente a una computadora, teníamos un sistema que nos bajaba la llamada y por ejemplo cuando vendíamos para las tarjetas del banco hipotecario nos decía el dato de la persona con la cual nos comunicábamos y si tenía una tarjeta de crédito del banco y ahí nos presentábamos diciendo que éramos del banco hipotecario y ofrecíamos los seguros de vida, de accidentes personales y de salud. Yo me presentaba como Fernando Suarez del banco hipotecario. Esa base de datos era del banco hipotecario. Que lo sabe porque era el mismo sistema que usaba el banco hipotecario, hay un CRM que tiene los datos de los clientes y para vender el seguro nos caía la gente que tenía la tarjeta del banco... Quien fijaba los límites de los objetivos? Los empleadores. En función de que circunstancia se fijaba ese límite? Desconozco. A quien pertenecía el edificio de reconquista 46? Desconozco, tengo entendido que lo alquilaban pero no se. Que ocurría con las personas que no llegaban a los objetivos establecidos? **En primer lugar, no comisionaban y dependiendo la cantidad de ventas que hacían se las podía llegar a... a mí me paso un par de veces que al no llegar a los objetivos según ellos era porque hablábamos entre nosotros y como no llegabas al objetivo te mandan al otro lado con gente que no conoces para que no te distraigas.** Como era el trato con los vendedores de parte de la empresa? **Por momentos era bueno y por momentos si no llegábamos a los objetivos se podía volver un poquito hostil.** Como se manifestaba esa hostilidad? **Con cambio de lugares, no nos dejaban, estuve cuatro años ahí y uno generaba su puesto de confianza y lo que hacían era separarnos para que no charlemos entre nosotros.** Que hacían con la tarjeta shopping? **Le vendíamos seguros de vida a gente que era poseedora de la tarjeta. ... como se controlaba el cumplimiento de los objetivos? A través de las ventas, la cantidad de ventas que se realizaban...**" (v. audiencias del 07/06/24, énfasis agregado).

La demandada impugna las declaraciones con fecha 12/06/24

Pues bien, examinada la prueba producida en la causa, corresponde analizar -en primer lugar- si la actora se encontró asistida a derecho al considerarse despedida.

Para ello, resulta fundamental valorar el intercambio habido entre las partes.

De tal modo, surge del escrito de demanda que el 29/03/19 la demandada negó el carácter laboral de la afección psíquica invocada por la actora y ratificó que esta última se encontraba en período de reserva de puesto en razón del art. 211 de la LCT.

Frente a ello, la actora el 08/04/19 envió un telegrama en el que refirió que la empleadora se negó a aceptar su certificado médico con indicación de alta para tareas livianas y que el 27/03/19 se constituyó en el domicilio de la demandada donde la recibieron junto con el escribano público -quien labró el acta que acompaña- y que le negaron el otorgamiento de tareas livianas conforme la indicación médica que alegó haber recibido. En tal sentido, en la misma comunicación se consideró despedida, ello sin previa intimación a que le otorguen tareas conforme el certificado que adjunta.

No soslayo que previamente –durante el extenso intercambio telegráfico - la actora había intimado -bajo apercibimiento de considerarse despedida- pero, tal requerimiento fue realizado a los efectos de que sus empleadoras reconocieran el carácter laboral de su enfermedad y no así para el otorgamiento de otras tareas.

Tampoco soslayo que la señora **DE LEON** acompañó el acta notarial en la que el escribano actuante dejó asentado que se presentaron en la empresa demandada **BANCO HIPOTECARIO S.A.** y que dos personas llamadas *Girardi y Busson* los atendieron y les dijeron que no iban a recibir los certificados y que no se encontraban en condiciones de otorgar tareas distintas a las que realizaba la actora con anterioridad a su licencia; mas lo cierto es que no surge del acta quiénes eran esas personas y su función dentro de la empresa demandada.

Por otro lado, reitero, no observo que la actora haya intimado a las demandadas –de forma previa a extinguir el vínculo- a que le otorguen tareas livianas. Frente a este escenario, considero que la



conducta adoptada por la actora resultó apresurada y atentó contra uno de nuestros principios básicos: el de continuidad del vínculo. Considero que lo consignado en el acta notarial acompañada no resulta suficiente para tener por acreditado que la accionante –en forma previa a extinguir el vínculo- otorgó la oportunidad a la demandada de otorgarle otras tareas (art. 10 y 63 LCT).

Por otro lado, tampoco resulta procedente el reclamo por categoría entablado porque no surge de las pruebas producidas en autos que la actora prestara tareas para el **BANCO HIPOTECARIO S.A.** asesorando a sus clientes sobre los productos financieros de los cuales eran titulares. Ha quedado demostrado –conforme surge de la prueba testimonial- que la actora se dedicaba a la venta de seguros: **“La actora realizaba la misma tarea que yo venta de seguros, seguros de vida, accidentes personales, salud”** (v. declaración de Suarez); **“Que la actora vendía seguros al principio cree de hogar pero como hicieron el ingreso juntas les enseñaron todos los seguros”** (v. declaración de Morinigo); **“La actora laboraba para HIPOTECARIOS SEGUROS y PARA BHN SEGUROS SE GENERALES y BHN VIDA S.A. que lo sabe porque yo soy gerente de canales de BHN SEGUROS GENERALES y de BHN VIDA y trabajaba en mi gerencia. Trabajaba la actora siendo tele operadora. No recuerdo los productos que vendía la actora pero en el call center se vendían seguros de vida y seguros patrimoniales”** (v. declaración de Andrade); **“Que conoció a la actora vendía seguros para banco hipotecario, que seguros de vida, que lo sabe porque la dicente vendía lo mismo que ella, que hacía las mismas tareas”** (v. declaración de Ledesma).

Contrariamente a lo invocado al demandar, la actora no acreditó haber realizado ninguna tarea relativa a la actividad bancaria que habilite un encuadre convencional diferente (v. en sentido similar “GONZALEZ, FLORENCIA LUISA c/ BHN SEGUROS GENERALES S.A. Y OTROS s/DESPIDO” del 27/08/25, del registro de la SALA I de la CNAT).

Finalmente, tampoco encuentro elementos de prueba suficientes que acrediten los presupuestos fácticos que habilitarían la procedencia de una indemnización por daño moral puesto que ninguna prueba concluyente aportó la actora a tales efectos. La prueba testimonial –en tal sentido- no es ni concluyente ni certera (art. 377 CPCCN).

Por último, surge de la prueba documental acompañada con fecha 07/02/22 que la demandada abonó la liquidación final correspondiente y con fecha 17/03/21 se encuentran agregados en autos los certificados del art. 80 de la LCT.

Por todo lo expuesto, considero que la actora no se encontró asistida a derecho al considerarse despedida y por ello, propicio el rechazo de la demanda.

En atención a la solución que se propone deviene abstracto tratar el pedido de extensión de solidaridad contra el **BANCO HIPOTECARIO S.A.** articulado.

II.- Omito analizar el resto de la prueba por no ser esencial para la dilucidación de las actuaciones, pues tal como ha dicho la Corte Suprema de Justicia de la Nación, ha sentado criterio el juzgador no está obligado a ponderar una por una y exhaustivamente todas las argumentaciones y pruebas agregadas a la causa, sino sólo aquellas que estimare conducentes para fundar sus conclusiones, ni aquellas que estimare conducentes para fundar sus conclusiones, ni a analizar todas las cuestiones y argumentos utilizados que, a su juicio, no sean decisivos (Conf CSJN, 29.4.70, La Ley 139-617, 27.8.71, La Ley 144-611 y citas jurisprudenciales en “Código Procesal...Morello, Tº II – C, Pág. 68 punto 2, Editorial Abeledo Perrot; art. 386, última parte, del Código Procesal).

III.- Las costas se impondrán en el orden causado y las comunes por mitades, ello en atención a que la actora pudo considerar asistida de mejor derecho para litigar (conf. art. 68, 2º párr. CPCCN).



IV.- Para regular los honorarios tendré en cuenta el monto del litigio, mérito, importancia y éxito de los trabajos realizados, como así también lo normado por la Ley 21.839 (art. 38 L.O.) y concords. Ley 24.432 y ley 27.423 y que comprenderá la totalidad de los trabajos realizados. Las sumas correspondientes a los honorarios que se regularán deberán ser abonadas dentro del quinto día de firme la presente y para el caso de incumplimiento en su oportuno pago llevarán intereses (conf. Art. 768 del C. Civil y Comercial) a las tasas resultantes del Acta CNAT 2658. Asimismo y en caso de tratarse de responsables inscriptos, deberá adicionarse a las sumas fijadas en concepto de honorarios de los letrados y peritos actuantes en autos el impuesto al valor agregado, que estará a cargo de quien debe retribuir la labor profesional.

Por todo lo expuesto, constancias de autos y fundamentos legales de aplicación, **F A L L O** : 1) Rechazar la demanda interpuesta por **DE LEON CAROLINA** contra **BANCO HIPOTECARIO S.A, BHN SEGUROS GENERALES S.A. y BHN VIDA S.A.** 2) Imponer las costas en el orden causado y las comunes por mitades; 3) Ordenar el desglose del certificado establecido en el art. 80 de la LCT, adjuntado en las actuaciones para su entrega a la actora; 4) Regular los honorarios de la parte actora y de cada codemandada en 5 UMA y 8 UMA, respectivamente, ello por la representación y patrocinio letrado, en forma conjunta y por todo concepto, incluidas sus actuaciones ante el S.E.C.L.O; y los honorarios del perito contador en 3 UMA.

Cópiese, regístrese, notifíquese, cúmplase y oportunamente, previa citación fiscal e integrada la tasa de justicia, archívese.

